مركز دراسات الوحدة العربية

الغات واخواتها

النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية

طبعة ثالثة مزيدة ومنقحة

BOOK CODE: 994313816
الغات واخواتها: النظام الجديد للتجاره العالميه
AUTHOR : د.ابراهيم العيسوي
I.S.B.N: ECONOMICS
PUBL.: مركز دراسات الوحده العربيه
PRICE: 28000 YEAR 2001 SUB_COD 202

الـقـات واخواتها

النظام الجـديد للتجارة العالمية
ومسـتقبل التـنمية العربـية

مركز دراسات الوحدة العربية

الغات واخواتها

النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية

الدكتور ابراهيم العيسوي

الفهرسة أثناء النشر ـ إعداد مركز دراسات الوحدة العربية

العيسوي، ابراهيم
الغات وأخواتها: النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية/ ابراهيم العيسوي.
٢٤٨ ص.
بيليوغرافية: ص ٢٣٧ ـ ٢٤٢.
يشتمل على فهرس.
١. الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الغات Gatt). ٢. التجارة الدولية. ٣. البلدان العربية ـ التنمية الاقتصادية. أ. العنوان.
382.92

«الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبّر بالضرورة
عن اتجاهات يتبناها مركز دراسات الوحدة العربية»

مركز دراسات الوحدة العربية

بناية «سادات تاور» شارع ليون ص.ب: ٦٠٠١ ـ ١١٣
الحمراء ـ بيروت ٢٠٩٠ ١١٠٣ ـ لبنان
تلفون: ٨٦٩١٦٤ ـ ٨٠١٥٨٢ ـ ٨٠١٥٨٧
برقياً: «مرعربي» ـ بيروت
فاكس: ٨٦٥٥٤٨ (٩٦١١)
e-mail: info@caus.org.lb
Web Site: http://www.caus.org.lb

حقوق الطبع والنشر محفوظة للمركز
الطبعة الأولى: بيروت، آذار/ مارس ١٩٩٥
الطبعة الثانية: بيروت، تشرين الثاني/ نوفمبر ١٩٩٧
الطبعة الثالثة، مزيدة ومنقحة: بيروت، كانون الثاني/ يناير ٢٠٠١

المحتويات

مقدمة الطبعة الثالثة ٩
مقدمة الطبعة الأولى ١٣

الفصل الأول : الغات بين المبادئ والممارسات ١٧
أولاً : ما هي الغات؟ ١٩
ثانياً : المبادئ الرئيسية للغات ٢١
ثالثاً : الغات بين الدول المتقدمة والدول النامية ٢٥
رابعاً : الغات بين المبادئ والمصالح ٣١
خامساً : الطريق إلى أوروغواي (١٩٨٦) ٥٠

الفصل الثاني : الاتفاقات والمنظمة الجديدة للتجارة العالمية ٥٥
أولاً : من الغات ١٩٤٧ إلى الغات ١٩٩٤ وأخواتها ٥٧
ثانياً : التجارة في المنتجات الزراعية ٦١
ثالثاً : تجارة المنسوجات والملابس ٦٧
رابعاً : التجارة في السلع الصناعية ٦٩
خامساً : الإجراءات الوقائية ٧١
سادساً : مواجهة سياسات الإغراق ٧٢
سابعاً : الدعم والإجراءات المضادة له ٧٤
ثامناً : اتفاقات وتفاهمات أخرى خاصة بالتجارة في السلع ٧٦
تاسعاً : التجارة العالمية في الخدمات ٧٩
عاشراً : الاستثمار الأجنبي والتجارة العالمية ٨٣
حادي عشر : الملكية الفكرية والتجارة العالمية ٨٥
ثاني عشر : الاتفاقات الجمعية ٨٦

ثالث عشر : منظمة التجارة العالمية ٨٧
رابع عشر : نظام فض المنازعات ٨٩

الفصل الثالث : تقييم عام للنظام الجديد للتجارة العالمية ٩١
أولاً : هل بدأ عصر التجارة الحرة
بين دول العالم؟ ٩٣
ثانياً : هل بدأ عصر سيادة القانون
على العلاقات التجارية الدولية؟ ٩٦
ثالثاً : مدى استجابة النظام الجديد لمطالب
كل من الأغنياء والفقراء ١٠٣
رابعاً : الرابحون والخاسرون من النظام الجديد
للتجارة العالمية ١١٠

الفصل الرابع : تقييم النظام الجديد للتجارة من منظور
التنمية العربية ١٢٣
أولاً : العرب والغات ١٢٥
ثانياً : الآثار العامة في التنمية العربية ١٢٦
ثالثاً : الأثر الصافي في الاقتصادات العربية
في مجموعها ١٣٧
رابعاً : الآثار المتوقعة بالنسبة إلى بعض
الاقتصادات العربية ١٣٩

الفصل الخامس : المواجهة العربية لتحديات النظام
التجاري العالمي الجديد ١٤٣
أولاً : المحاور العامة للمواجهة العربية ١٤٥
ثانياً : تنمية القدرة التنافسية العربية ١٥٢

الفصل السادس : من مراكش ١٩٩٤ إلى سياتل ١٩٩٩،
وماذا بعد؟ ١٦٥
أولاً : منظمة التجارة العالمية والعولمة وتطورات النشاط
الاقتصادي العالمي في التسعينيات ١٦٧

ثانياً : إنذار مبكر من مخاطر التحرير والعولمة:
الأزمة الآسيوية (١٩٩٧) ١٧٩
ثالثاً : التحدي العنيف لمنظمة التجارة العالمية
والعولمة: موقعة سياتل (١٩٩٩) ١٨٧
خاتمة : دعوة لإعادة اكتشاف التنمية المستقلة
في زمن العولمة **٢٠٧**

الملاحق:
الملحق رقم (١) : التوزيع الجغرافي للتجارة الدولية
منذ ابتداء جولة أوروغواي ٢٢٧
الملحق رقم (٢) : التجارة العالمية في السلع والخدمات
وتوزيعها النسبي بين الدول المتقدمة
والدول النامية ٢٣٠
الملحق رقم (٣) : التقييم الكمي لآثار تطبيق نتائج
جولة أوروغواي ٢٣١
المراجع **٢٣٧**
فهرس **٢٤٣**

مقدمة الطبعة الثالثة

سررت عندما أخبرني مركز دراسات الوحدة العربية في مطلع عام ١٩٩٧ بأن الطبعة الأولى لهذا الكتاب قد أوشكت على النفاد، وأن المركز يستعد لإصدار طبعة ثانية منه. وعندما استطلع المركز رأيي حينذاك في إدخال بعض الإضافات أو التعديلات على الكتاب، آثرت أن تبقى مادة الكتاب كما هي من دون زيادة أو نقصان، وذلك لسببين. **أولهما**: أن أحتفظ للكتاب بصفتين من الصفات التي أسهمت في رواجه بين القراء وفي زيادة فرص قراءته كاملاً من دون مشقة أو عناء من جانب الكثيرين منهم، ألا وهما: صغر حجمه، وابتعاده عن الخوض في الكثير من الأمور التفصيلية والمسائل الفنية المعقدة التي تنطوي عليها الاتفاقات الحاكمة للنظام التجاري العالمي الجديد. **وثانيهما**: أنه على الرغم من مرور سنتين ما بين صدور الطبعة الأولى للكتاب والإعداد لإصدار الطبعة الثانية، إلا أن هذه الفترة لم تشهد من الأحداث المتصلة بتطور التجارة العالمية ما يستوجب المراجعة أو التعديل في مادة الكتاب. وهكذا صدرت الطبعة الثانية للكتاب في تشرين الثاني/ نوفمبر ١٩٩٧ صورة طبق الأصل من طبعته الأولى التي ظهرت في آذار/مارس ١٩٩٥.

وازداد سروري عندما علمت في آذار/مارس ٢٠٠٠ أن الطبعة الثانية قاربت النفاد، وأن مركز دراسات الوحدة العربية يقترح إصدار طبعة ثالثة تلبية للطلب المستمر على الكتاب. وعندما تساءل المركز عن إمكانية قيامي بإجراء بعض التعديلات أو إدخال بعض الإضافات على النص الأصلي، لم أتردد في الإجابة بالإيجاب. فقد شهدت السنوات الثلاث الماضية عدة تطورات عالمية ذات صلة وثيقة بأهداف «الغات وأخواتها»، فضلاً عن صلتها بنتائج تطبيق مواد هذه الاتفاقات، وبردود الفعل إزاء هذه النتائج من جانب الدول النامية والدول المتقدمة والمؤسسات الدولية. ولا شك في أن تجاهل الطبعة الجديدة للكتاب لهذه التطورات كان سيشكل تقصيراً لا يسهل تبريره.

غير أن الرغبة في التعامل مع ما استجد من أحداث منذ ظهور الطبعة الأولى للكتاب كانت تواجه بشيء من المقاومة النابعة من الرغبة في الاحتفاظ للكتاب بحجمه المحدود، وبطابعه البعيد عن الإغراق في التفاصيل. وقد وجدت الحل المناسب في النظر إلى الرغبة الثانية كقيد على الرغبة الأولى. فبقي التعامل مع المستجدات محصوراً في إطار تناول ما هو جوهري وأساسي فيها، ومستهدفاً استخلاص الدروس المفيدة للعرب والتنمية العربية، وذلك من دون الخوض في الكثير من التفاصيل، ومن دون الاستسلام لإغراء الاستطراد في شرح الظروف والملابسات المحيطة بكل حدث أو ظاهرة تعرضت لها. وقد أغنتني الإحالة إلى بعض ما كتبته في أعمال أخرى، وكذلك إلى بعض الأدبيات الجديدة المهمة، عن الكثير من الاستطراد والاسترسال. ومع ذلك، وعلى الرغم مما ألزمت به نفسي من إجراءات وقائية ضد تضخم حجم الكتاب، فقد بلغت الإضافات الجديدة ما يقرب من أربعين بالمئة من الحجم الأصلي للكتاب.

وقد انحصرت التعديلات في أربعة أمور، إضافة إلى إجراء بعض التصويبات المحدودة في النص القديم، وهي:

١ ـ تحويل خاتمة الطبعة الأولى إلى فصل جديد، هو الفصل الخامس. ويتضمن هذا الفصل، بالإضافة إلى المحاور العامة للمواجهة العربية لتحديات النظام التجاري العالمي الجديد التي تضمنتها الخاتمة القديمة، قسماً حول دور التعاون العربي في تنمية القدرات التنافسية العربية، وحول الأساليب والأشكال التي يمكن أن تأخذها بعض صور التعاون المقترحة.

٢ ـ إضافة فصل جديد (الفصل السادس) يرصد عدداً من الأحداث والتداعيات المهمة التي شهدها العالم منذ التوقيع على اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية في مراكش في عام ١٩٩٤، ويستخلص عدداً من الدروس والعبر ذات الأهمية الخاصة من منظور التنمية العربية عموماً، ومن منظور صياغة التزامات الدول العربية في المنظمة وصياغة كيفية تفاعلها مع واقع العولمة الجديد بوجه خاص. ويبدأ هذا الفصل بعرض التطورات في عضوية منظمة التجارة العالمية وأنشطتها في السنوات الخمس الماضية، وكذلك عرض التطورات في النشاط الاقتصادي العالمي في ظل العولمة. ثم يتناول هذا الفصل الأزمة الآسيوية التي وقعت في صيف ١٩٩٧، والتي شكلت أقوى إنذار من مخاطر العولمة. ويركز هذا القسم بوجه خاص على استخلاص الدروس المفيدة للتنمية العربية من أحداث وتداعيات هذه الأزمة. ويعالج القسم الثالث من هذا الفصل واقعة من الوقائع

التي باتت تمثل علامة فارقة في تطور منظمة التجارة العالمية، بل وفي مسيرة العولمة، ألا وهي الأحداث التي شهدتها مدينة سياتل بمناسبة عقد الاجتماع الوزاري الثالث للمنظمة فيها في ٣٠ تشرين الثاني/ نوفمبر ـ ٣ كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٩، وما ترتب عليها من تداعيات على صعيد المنظمة، وكذلك ما ينبغي أن يترتب عليها من نتائج في ما يتعلق بفلسفة التنمية واستراتيجياتها.

٣ ـ إضافة خاتمة طويلة للكتاب ندعو فيها إلى إعادة اكتشاف التنمية المستقلة، أي التنمية المعتمدة على الذات، باعتبارها تمثل الحل الناجع لقضية التخلف والسبيل الأكيد للتقدم في هذا الزمن الصعب، زمن العولمة.

٤ ـ تحديث بيانات التجارة العالمية الواردة في الملحقين رقمي (١) و(٢) من ملاحق الكتاب.

أما بعد، فإن أملي كبير في أن تكون هذه التعديلات والإضافات قد أسهمت في تحديث جانب من المعلومات المتعلقة بموضوع الكتاب، وفي تمكين القارئ من الإحاطة بأهم التطورات التي استجدت بشأن عدد من القضايا التي يعالجها، سواء على صعيد الوقائع أو على صعيد الأفكار والنظريات. وإني لأرجو أن تكون هذه الطبعة محققة للرسالة الأصلية للكتاب على نحو أفضل من الطبعتين السابقتين.

ابراهيم العيسوي

مقدمة الطبعة الأولى

بعد مفاوضات شاقة ومعقدة استمرت سبع سنوات كاملة، وشهدت الكثير من لحظات التعثر واحتمالات التوقف، اختتمت في ١٥ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣ أعمال الجولة الثامنة من جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي عقدت في إطار الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الغات: GATT). وقد عرفت هذه الجولة بجولة أوروغواي، نسبة إلى الدولة التي اجتمع فيها المؤتمر الوزاري الذي أقر جدول أعمال هذه الجولة من المفاوضات في عام ١٩٨٦. وفي ١٥ نيسان/ابريل ١٩٩٤ اجتمع ممثلو ١٢٥ دولة في مراكش للتوقيع المبدئي على ما تمخضت عنه جولة أوروغواي من اتفاقات ومذكرات تفاهم وقرارات وزارية. ومن المتوقع أن تنتهي عمليات التصديق على هذه الوثائق من جانب معظم الدول المعنية في أواخر كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٤، وأن تخرج المنظمة الدولية الجديدة التي أطلق عليها اسم «منظمة التجارة العالمية» (WTO) إلى حيز الوجود في أوائل ١٩٩٥.

وسوف يترتب على تنفيذ الاتفاقات والترتيبات الجديدة للتجارة العالمية نشوء أوضاع جديدة تتأثر بها جميع دول العالم، سواء أكانت من بين الأطراف المتعاقدة في الغات أم من بين الدول التي لا زالت خارج الغات. ولذلك فمن المهم أن تتعرّف جميع الدول الى محتوى هذه الاتفاقات وأن تتبين طبيعة ما سوف تنتجه من آثار وحجمه، حتى يمكن كل دولة إعادة ترتيب أوضاعها ومراجعة سياساتها الداخلية والخارجية للاستفادة مما قد يتيحه النظام الجديد للتجارة العالمية من فرص ولتفادي ما قد ينتج منه من أضرار.

وتبرز أهمية تفهّم النظام الجديد للتجارة العالمية واستقصاء آثاره بالنسبة الى الدول النامية بوجه عام، والى الدول العربية بوجه خاص، ذلك أن هذه الدول

تعاني أشد المعاناة أمرين مترابطين: **أولهما**، ضعف موقعها في النظام الراهن للتجارة العالمية، **وثانيهما**، تخلف هذه الدول وعدم قدرتها على الانطلاق على طريق التنمية حتى الآن. ولذلك فإن الأمر بالنسبة الى هذه الدول لا يتعلق بمجرد تحسين أوضاع التجارة والنمو الاقتصادي كما هو الشأن مع البلاد الصناعية المتقدمة، أو حتى مع الدول حديثة التصنيع التي تحتل بالفعل مواقع ممتازة في نظام التجارة العالمية الراهن، والتي أنجزت عملية الانطلاق التنموي منذ فترة، طالت أم قصرت، بل إن الأمر يتعلق بمصير الدول النامية ذاته في ظل النظام الجديد للتجارة العالمية. بعبارة أخرى، فإن السؤال الذي يطرح نفسه على الدول النامية هو: هل سيعمل النظام الجديد للتجارة العالمية على تسهيل مهمة هذه الدول في الخروج من أسر التخلف والانطلاق على طريق التنمية الشاملة والمتواصلة، أم انه سيضع أمامها عقبات جديدة، علاوةً على ما تواجهه من عقبات في ظل النظام الراهن للتجارة العالمية؟

وهكذا فإن البحث في مضمون النظام الجديد للتجارة العالمية وتقصّي آثاره المحتملة في التنمية العربية ـ وهو الهدف الرئيسي لهذه الدراسة ـ ينبغي أن ينطلق من منظور مخصوص يهمّ الدول العربية وغيرها من الدول النامية أكثر من غيرها، ألا وهو المنظور التنموي. ولذلك، فضلاً عن تقصي الآثار الاجمالية للنظام الجديد للتجارة العالمية في العالم ككل وفي أقاليمه المختلفة، سوف تولي هذه الدراسة عناية خاصة لتقييم هذا النظام من المنظور التنموي بوجه عام، ومن منظور التنمية العربية بوجه خاص. وحتى يستقيم هذا التقييم، فقد وجدنا أنه من الضروري أن نبدأ الدراسة بتقديم نبذة تاريخية عن الغات ١٩٤٧ وقواعدها الرئيسية. كما وجدنا من الضروري كذلك أن نضع الغات والنظام الجديد للتجارة العالمية في إطار أوسع من الاطار المحدود الذي تصنعه قراءة نصوص الاتفاقات وتحليل مضمونها وآثارها بمعزل عن السياق التاريخي والسياق النظري لهذه الاتفاقات. وقد توخينا توسيع إطار المعالجة من ناحيتين: **الناحية الأولى** تتمثل في ربط الغات والنظام الجديد للتجارة العالمية بجذورهما الفلسفية، أي بمبادئ الحرية الاقتصادية ونظريات تحرير التجارة التي تذهب الى أن اطلاق حرية التجارة يؤدي الى نمو حجم التجارة العالمية من جهة، والى زيادة معدلات النمو الاقتصادي وزيادة الكفاءة في تخصيص الموارد في كل دولة من جهة أخرى. أما **الناحية الثانية** فتتمثل في ربط الغات والنظام الجديد للتجارة العالمية بالتاريخ الواقعي، أي بالممارسات العملية للدول، وخصوصاً ممارسات الدول الصناعية الكبرى التي تسيطر على الاقتصاد العالمي والتجارة العالمية.

ومن خلال تبنّي المنظور التنموي في التقييم، وتوسيع اطار التقييم على النحو

السابق ذكره، نأمل أن تتيسر لنا معرفة الى أي مدى يتطابق السلوك العملي للدول الصناعية الكبرى مع ما تعلنه من مبادئ وعقائد، وأيهما كانت له الغلبة في تشكيل مسارات التجارة العالمية: المبادئ أم المصالح؟ وفي تقديري ان ذلك أمر من المهم أن تكون الدول العربية وسائر الدول النامية على بيّنة منه، اذا أرادت أن تحدّد موقفها من قضية حرية التجارة أو حمايتها، ومن ثم موقفها من النظام الجديد للتجارة العالمية، على أساس سليم.

وفي ضوء معالجتنا الغات في **الفصل الأول** على مستوى المبادئ والقواعد، وعلى مستوى العلاقة بالنظرية الاقتصادية، وعلى مستوى الممارسات العملية، سوف نقوم في **الفصل الثاني** بعرض نتائج جولة أوروغواي. ويبدأ هذا العرض بحصر أهم الاتفاقات وبيان الخصائص العامة للنظام الجديد للتجارة العالمية. وبطبيعة الحال، فإن المقام لا يسمح بعرض تفصيلي لمحتوى كل ما تم التوصل اليه من اتفاقات وتفاهمات وقرارات وزارية. لذلك سوف يتمّ التركيز على أهم الاتفاقات وعلى أهم ما تضمنته من خطوات أو اجراءات يمكن أن تنتج منها آثار في تحرير التجارة وفتح الأسواق والمنافسة، أو في توسيع نطاق تطبيق قواعد الغات الى مجالات جديدة، أو في تنظيم العلاقات التجارية بين الدول والفصل في ما قد تثيره من نزاعات، أو في خصائص البيئة الاقتصادية الدولية للتنمية، أو في حرية حركة متخذي القرارات الوطنية، وخصوصاً في الدول النامية.

وبعد ذلك العرض لأهم الاتفاقات، نقوم في **الفصل الثالث** بإجراء تقييم عام للنظام الجديد للتجارة الدولية الذي رسمت خصائصه جولة أوروغواي. ويبدأ هذا التقييم بالنظر في مدى التحرير المتوقع في العلاقات التجارية بين الدول، ومدى ما قد يسهم به النظام الجديد للتجارة في فرض سيادة القانون على هذه العلاقات. ثم يتناول التقييم مدى استجابة النظام الجديد لمطالب كل من الأغنياء والفقراء في النظام الاقتصادي العالمي. ونختتم هذا الفصل بعرض الأثر الصافي المتوقع في كل من الأغنياء والفقراء من الترتيبات الجديدة للتجارة العالمية، استناداً الى عدد من الدراسات الكمية المتاحة في هذا الشأن.

ويتضمن **الفصل الرابع** محاولة لتقييم النظام الجديد للتجارة العالمية من منظور التنمية العربية، إذ نحاول استقصاء الآثار الايجابية والآثار السلبية لهذا النظام في الاقتصادات العربية في مجموعها، وفي فرص التنمية العربية بوجه عام، ثم نسعى بعد ذلك للتعرف الى تقدير كمي للأثر الصافي المتوقع في الاقتصادات العربية من تنفيذ النظام الجديد للتجارة حتى سنة ٢٠٠٢. وتلي ذلك محاولة للنظر عن قرب الى بعض الآثار المتوقعة في بعض الاقتصادات العربية.

ونختتم الدراسة بمحاولة للاجابة عن السؤال الذي يدور بلا شك في أذهان الكثيرين منا، وهو: ما الذي يمكن أن تفعله الأقطار العربية من أجل تحقيق أمل شعوبها في التنمية الشاملة والمتواصلة، في مواجهة الواقع الجديد الذي سيتشكل نتيجة تطبيق النظام الجديد للتجارة العالمية؟

الفصل الأول

الغات بين المبادئ والممارسات

أولاً: ما هي الغات؟

الغات هي الاختصار الشائع للعبارة الانكليزية التي تعني **«الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة»**. إنها معاهدة دولية تنظم المبادلات التجارية بين الدول التي تقبل الانضمام اليها، والتي ارتفع عددها من ٢٣ دولة عند ابرام هذه المعاهدة في سنة ١٩٤٧ الى ١١٨ دولة في أوائل سنة ١٩٩٤[1]. وعلى الرغم من أن الغات ليست منظمة عالمية من الناحية القانونية مثل صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي، فإنها قد اكتسبت بقوة الممارسة عبر ما يقرب من نصف قرن وضع المنظمة العالمية غير الدائمة التي تمارس مهامها من خلال سكرتارية دائمة مقرها جنيف. ومع ذلك لا يطلق على الدول المنضمة الى الغات اسم «الدول الأعضاء»، وانما يطلق عليها اسم «الأطراف المتعاقدون»[2]. وكان من أهم الأعمال التي قامت بها سكرتارية الغات الاشراف على جولات المفاوضات حول التعريفات الجمركية والقواعد والاجراءات المنظمة للتجارة الدولية بين الدول المنضمة الى الاتفاقية. وقد بلغ عدد هذه الجولات ثماني جولات بما فيها الجولة الأخيرة التي اختتمت أعمالها في ١٥

(١) P. Evans and J. Walsh, *The EIU* [Economist Intelligence Unit] *Guide to the New GATT* (London: EIU, 1994), p.10.

(٢) Contracting Parties. وطبقاً لبروتوكول الغات، عندما ينصرف أحد نصوص الاتفاقية الى عمل مشترك أي الى جملة الدولة المنضمة الى الاتفاقية فإن عبارة «الاطراف المتعاقدة» تكتب بالانكليزية بالحروف الكبيرة أي CONTRACTING PARTIES. أما عندما يشار الى تصرف منفرد قد تتخذه دولة من الدول المنضمة، فحينئذ تكتب عبارة «الاطراف المتعاقدة» بالحروف الانكليزية الصغيرة أي contracting parties. انظر: المصدر نفسه، ص ٩.

كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٣ والمعروفة بجولة أوروغواي. وبمقتضى نتائج جولة أوروغواي، سوف ينتهي الوضع المؤسسي الموقت للغات، وتتحول الى منظمة دائمة ذات كيان قانوني دولي يطلق عليها اسم «منظمة التجارة العالمية».

والهدف الرئيسي للغات هو ما يطلق عليه عبارة «تحرير التجارة الدولية»، أي إزالة الحواجز التجارية الجمركية وغير الجمركية التي تضعها الدول في وجه تحركات السلع عبر الحدود الدولية، وفتح الأسواق وإتاحة أوسع المجالات للمنافسة الدولية. وينبثق هذا الهدف من «**مبادئ الليبرالية الاقتصادية**» التي تذهب الى أن حرية التجارة، بل والحرية الاقتصادية عموماً، تدفع كل دولة الى التخصص في ما هي مؤهلة لإنتاجه بشكل أفضل وأرخص من غيرها من الدول، أي في ما تملك من ميزة نسبية في انتاجه. وعندما يحدث ذلك فإن الكفاءة في تخصيص الموارد داخل كل قطر وتقسيم العمل في ما بين أقطار العالم يصلان الى المستوى الأمثل، ويزداد الانتاج وترتفع مستويات المعيشة في كل الأقطار. ولذلك كان الهدف الذي تدور حوله جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي أشرفت سكرتارية الغات على تنظيمها هو اجراء تخفيضات متتابعة في الرسوم الجمركية وإلغاء هذه الرسوم عن بعض السلع، تشجيعاً لنمو التجارة العالمية.

ويمكننا القول ـ بصورة أكثر تحديداً ـ إن **الجانب التعاقدي للغات** الذي كان مقصوراً في بداية الأمر على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، قد تطور بمرور الزمن بحيث أصبح يشتمل في الوقت الراهن (قبل قيام منظمة التجارة العالمية) على ثلاثة أنواع من الاتفاقات الدولية(٣):

١ ـ **الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة**، وما أدخل عليها من تعديلات وأضيف اليها من شروح وايضاحات، وما استحدث فيها من مواد، وخصوصاً المواد من (٣٦) الى (٣٨) التي أصبحت تشكل **الجزء الرابع** من الاتفاقية العامة. وقد تمّ ادخال هذا الجزء في سنة ١٩٦٥ ليعالج قضايا التجارة والتنمية، ويؤكد تعهد الدول المتقدمة بتمكين الدول النامية من استخدام اجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها، ومنحها معاملة تفضيلية من دون التزام مقابل من جانبها. وتنبغي ملاحظة أن الاتفاقية تشمل، بالاضافة الى موادها المختلفة، **جداول التزامات الدول** بالتعريفات الجمركية المخفضة التي يتمّ التوصل اليها في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي تنظمها الغات، إذ جرى العرف على اعتبار هذه الجداول جزءاً لا يتجزأ من الاتفاقية العامة.

---

(٣) GATT, *GATT: What it is, What it Does?* (Geneva: GATT, 1991), p.7.

٢ ـ **مجموعة أخرى من الاتفاقات** التي تمّ التوصل اليها، وخصوصاً في نهاية جولة مفاوضات طوكيو (١٩٧٣ ـ ١٩٧٩)، وهي ما يطلق عليه «الاتفاقات الجمعية» (Plurilateral Agreements) التي لا تلزم جميع الدول المنضمة الى الغات، وانما يسري مفعولها فقط على مجموعة الدول المنضمة إليها. وكما سوف نرى فقد حولت جولة أوروغواي عدداً من هذه الاتفاقات الى «اتفاقات متعددة الأطراف» (Multilateral Agreements) ملزمة لجميع الدول الأطراف في الغات، مثل «اتفاق مكافحة الإغراق» و«اتفاق الدعم» واجراءات مواجهته و«اتفاق القيود الفنية» على التجارة.

٣ ـ **اتفاقية الألياف المتعددة (Multi-Fibre Arrangement)** التي تنظم التجارة في المنسوجات والملابس **وفق استثناء من القواعد العامة للغات**، إذ تحدد هذه الاتفاقية حصصاً كمية لصادرات الدول النامية من المنسوجات والملابس الى الدول المتقدمة. وتشرف على تنفيذ هذه الاتفاقية لجنة خاصة في الغات.

هذا عن الجانب التعاقدي للغات، أي الاتفاقات التي تعاقدت الدول المنضمة اليها على الالتزام بتنفيذها. **أما في ما يتعلق بالجانب الوظيفي للغات**، فيمكننا القول إن الغات، المؤسسة غير الدائمة، تؤدي ثلاث وظائف[٤]:

١ ـ الإشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والاجراءات التي تتضمنها الاتفاقات المختلفة المشار إليها سابقاً في ما يتعلق بتنظيم التجارة الخارجية بين الأطراف المتعاقدة في الغات.

٢ ـ تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف من أجل احراز مستويات أعلى لتحرير التجارة، ومن أجل جعل العلاقات التجارية بين الدول أكثر شفافية وأكثر قابلية للتنبؤ، ومن ثم أقل إثارة للمنازعات.

٣ ـ الفصل في المنازعات التي تثور بين الدول بشأن علاقاتها التجارية، أي القيام بوظيفة «المحكمة الدولية» التي تنظر في القضايا التي يرفعها طرف متعاقد في الغات ضد طرف أو أكثر من الأطراف الأخرى المتعاقدة.

ثانياً: المبادئ الرئيسية للغات

عندما تنضم الدول الى الغات، فإنها لا تقوم بإزالة ما تفرضه على التجارة الخارجية من حواجز فوراً، وانما تتعهد بالسعي المتواصل لإزالة هذه الحواجز وفتح

(٤) المصدر نفسه، ص ١.

الأسواق، وبالدخول في مفاوضات مع غيرها من الدول المنضمة الى الاتفاقية لتبادل التخفيضات الجمركية أو التنازلات وفقاً لمصطلحات الغات (concessions). كما تتعهد الأطراف أو الدول المتعاقدة بالالتزام بمجموعة من القواعد والاجراءات والضوابط لتنظيم التجارة الدولية في ما بينها. وتتضمن القواعد العشر التالية أهم التزامات الدول المنضمة الى الغات(٥).

١ ـ **الالتزام بأن التعريفة الجمركية هي الوسيلة الوحيدة للحماية**، أي لتقييد الواردات من الدول الأخرى كقاعدة عامة، وعدم اللجوء الى القيود غير التعريفية (Non-Tariff Barriers: NTB) مثل نظام الحصص الكمية إلا في حالات خاصة وطبقاً لإجراءات محددة في الاتفاقية. ومن أمثلة هذه الحالات الخاصة ما تضمنته المادة (١٢) من اتفاقية الغات التي تخوّل الدولة المتعاقدة تقييد تجارتها لأغراض تصحيح الخلل الجسيم الطارئ في ميزان المدفوعات. ويطلق على هذا الالتزام اسم **«مبدأ الشفافية»** (Transparency)، حيث إن التعريفات الجمركية يتم ادراجها في جداول التزامات كل دولة، ومن ثم تكون معروفة لكل الدول. كما انه من السهل تتبع آثار القيود التعريفية، بينما من الصعب جداً قياس أثر القيود غير التعريفية في التجارة الخارجية، ناهيك عن الإحاطة بكل ما هو قائم من هذا النوع من القيود في كل الدول. وهذه الشفافية تساعد على تحقيق درجة أعلى من الاستقرار والأمان في التجارة، وكذلك درجة أعلى من القابلية للتنبؤ (predictability) بالسلوك التجاري للدول.

٢ ـ **التعهد بأن استخدام التعريفة أو غير ذلك من القيود يتم بطريقة غير تمييزية**، بمعنى أن المنتج المستورد من أية دولة متعاقدة يعامَل بالطريقة نفسها التي يعامَل بها المنتج المستورد من أية دولة متعاقدة أخرى، أو أن تجارة أية دولة متعاقدة سوف تلقى معاملة لا تقل امتيازاً عن تلك التي تلقاها تجارة أية دولة متعاقدة أخرى. وهذا هو **«مبدأ عدم التمييز»** (Non-discrimination) المنصوص عليه في المادة (٢) من اتفاقية الغات.

٣ ـ **التعهد بالتخلي عن الحماية وتحرير التجارة الدولية على المدى الطويل**،

---

(٥) هذه القواعد منصوص عليها في الغات ١٩٤٧، ويمكن الاطلاع عليها في الملحق الاخير من الكتاب الصادر عن سكرتارية الغات والمتضمن النصوص القانونية للاتفاقات والمذكرات والقرارات الوزارية التي تمت الموافقة عليها في اجتماع مراكش في نيسان/ ابريل ١٩٩٤.
GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts* (Geneva: GATT Secretariat, 1994), pp. 477-558.
انظر أيضاً شرح هذه القواعد في: Alan Oxley, *The Challenge of Free Trade* (New York: St. Martin's Press, 1990), pp. 227-228.

ويتم ذلك بصفة أساسية من خلال الدخول في مفاوضات للخفض المتبادل للتعريفات الجمركية، وربط هذه التعريفات (binding)، أي تثبيتها والالتزام بعدم رفعها بعد ذلك إلا وفقاً لإجراءات محددة قد تنطوي على تقديم تعويضات الى الأطراف المتضررة من زيادة التعريفة، وذلك حتى تكون خطوات تخفيف الحماية غير قابلة للارتداد.

٤ ـ **الالتزام بتعميم المعاملة الممنوحة للدولة الأكثر رعاية (Most Favoured Nation: MFN)**، وهذا هو المبدأ المنصوص عليه في المادة الأولى من اتفاقية الغات ويقصد به أن أية ميزة أو حصانة أو معاملة تفضيلية أخرى (تتعلق بالتعريفات الجمركية أو الرسوم الأخرى أياً كان نوعها، المفروضة على الاستيراد أو التصدير، أو في ما يتعلق بتحويل المدفوعات الدولية لتمويل الصادرات أو الواردات، أو بالنسبة الى القواعد والاجراءات المتصلة بالتجارة الدولية) يمنحها طرف متعاقد للمنتج الناشئ في أية دولة أخرى (متعاقدة أو غير متعاقدة لا فرق) أو المنتج المتجه إليها، سوف تُمنح فوراً، من دون قيد أو شرط، لكل الدول المتعاقدة الأخرى في الغات. وفي تطبيقات هذا المبدأ مثلاً أنه عندما تفتح دولة متعاقدة سوقها لمنتج وارد من أية دولة متعاقدة أو غير متعاقدة، فإن سوق هذا المنتج يعتبر مفتوحاً في الوقت نفسه ومن دون أية شروط أمام كل الدول المتعاقدة الأخرى. وفي حالات معينة سيرد ذكر بعضها في ما بعد، يمكن الطرف المتعاقد التحلل من الالتزام بهذا المبدأ.

٥ ـ **الالتزام بمبدأ المعاملة القومية (National Treatment)**، وهذا هو المبدأ المتضمن في المادة الثالثة من اتفاقية الغات، والذي يقضي في جوهره بعدم اللجوء الى القيود غير التعريفية، مثل الضرائب أو الرسوم أو القوانين والقرارات والاجراءات التنظيمية الأخرى، كوسيلة لحماية المنتج المحلي، ومن ثم التمييز ضد المنتج المستورد. فالدول المتعاقدة في الغات تلتزم أن تعطي السلعة المستوردة معاملة لا تقل امتيازاً عن تلك التي تمنحها للسلعة المناظرة المنتجة محلياً. فمثلاً يمتنع على الدولة المتعاقدة تقديم اعانة للمنتج المحلي لتفضيل استخدامه على المنتج المثيل المستورد، أو فرض ضرائب أو رسوم أو ما الى ذلك على المنتج المستورد تفوق ما يفرض على المنتج المحلي المثيل، أو اشتراط استخدام نسبة معينة من المنتج المحلي في انتاج سلعة معينة.

٦ ـ **التعهد بتجنب سياسة الإغراق (Dumping)**، تلزم المادة (٦) من اتفاقية الغات ١٩٤٧ الأطراف المتعاقدة في الغات بعدم تصدير منتجاتهم بأسعار أقل من السعر الطبيعي لهذه المنتجات في بلادهم، اذا كان من شأن ذلك ايقاع ضرر

جسيم بمصالح المنتجين المحليين في الدولة المتعاقدة المستوردة، أو التهديد بوقوع مثل هذا الضرر. وتخوّل الاتفاقية (في المادة نفسها) الطرف المتعاقد فرض رسم تعويضي (Countervailing Duty) لإلغاء أثر الاغراق أو منع حدوثه أصلاً من جانب أية دولة أخرى.

٧ ـ **التعهد بتجنب دعم الصادرات**، حيث إن قيام طرف متعاقد بمنح اعانة للصادرات من أي منتج قد يؤدي الى ايقاع الضرر بطرف متعاقد آخر سواء أكان مستورداً أم مصدراً، فإن المادة (١٦) من اتفاقية الغات ١٩٤٧ تلزم الأطراف المتعاقدة بالامتناع عن تقديم الدعم للصادرات، وخصوصاً الصادرات من السلع غير الأولية (أي المصنوعات).

٨ ـ **امكانية اللجوء الى اجراءات وقائية (Safeguards) في حالات الطوارئ**، فطبقاً للمادة (١٩) من اتفاقية الغات يجوز للدولة المنضمة الى الاتفاقية عندما تواجه تدفقاً مفاجئاً وضخماً من الواردات من سلع معينة على نحو يلحق ضرراً جسيماً بالمنتجين المحليين لهذه السلع أو يهدد بوقوع مثل هذا الضرر، أن تفرض قيوداً تجارية على هذه السلع، من خلال وقف ما سبق أن تعهدت به من التزامات (أي تخفيضات) في التعريفة الجمركية على هذه السلع جزئياً أو كلياً. ويشترط أن يطبق هذا الاجراء الوقائي لحماية الصناعة المحلية من دون تمييز بين الدول المتعاقدة، أي السلعة أو السلع المعنية أياً كان مصدرها، مع الالتزام بإلغاء هذه الاجراءات خلال فترة زمنية معينة، باعتبارها اجراءات موقتة يقصد بها اعطاء الصناعة المحلية غير القادرة على المنافسة فرصة للتكيف واعادة اكتساب القدرة التنافسية.

٩ ـ **امكانية التقييد الكمّي للتجارة في حالة وقوع أزمة في ميزان المدفوعات**، إذ إنه طبقاً للمادة (١٢) من اتفاقية الغات، يحق لأي طرف متعاقد يواجه انخفاضاً جسيماً في احتياطياته الدولية، أو يتهدده مثل هذا الخطر، أو يسعى لزيادة هذه الاحتياطيات بعد أن وصلت الى مستوى شديد الانخفاض، أن يفرض قيوداً على كمية أو قيمة السلع المسموح باستيرادها. بعبارة أخرى، يحق للطرف المعرّض لخلل جسيم في ميزان مدفوعاته أن يفرض حصصاً كمية وأن يوقف العمل بمبدأ الدولة الأكثر رعاية، على أن يتعهد بتخفيف هذه القيود تدريجياً والغائها تماماً عندما تزول الظروف التي استدعت فرضها، من خلال اتخاذ السياسات الاقتصادية الكلية الكفيلة باستعادة التوازن في ميزان المدفوعات.

١٠ ـ **المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً للدول النامية**، وفقاً للمادة (١٨) من اتفاقية الغات ١٩٤٧ المتعلقة بمسألة «الدعم الحكومي للتنمية الاقتصادية» يمكن الدول النامية حماية الصناعات الناشئة لديها من خلال تمتعها بإجراءات اضافية تتيح

لها: (١) مرونة كافية في تعديل هيكل التعريفة الجمركية بما يوفر الحماية اللازمة لقيام صناعة ما، و(٢) تطبيق قيود كمية لاحتواء الخلل في ميزان المدفوعات الناتج من الزيادة الكبيرة والمستمرة في الطلب على الواردات المترتبة على برامج التنمية الاقتصادية. ويتم اتخاذ هذه الاجراءات الحمائية وفقاً لإجراءات محددة تتضمن إخطار الغات بنية الطرف المتعاقد على اتخاذ هذه الاجراءات، كما تتضمن الدخول في مفاوضات تجارية مع الأطراف الأخرى التي قد تتأثر بهذه الاجراءات.

وكما سبق ذكره، تبنّت الغات في سنة ١٩٦٥ الجزء الرابع من المعاهدة (المواد من ٣٦ الى ٣٨) الذي يتناول قضية «التجارة والتنمية» ويتناول الاستثناءات التي تتمتع بها الدول النامية، والتي يطلق عليها عبارة «**المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً**». وهذا الجزء من المعاهدة ينطوي على إعفاء الدول النامية من تقديم مقابل كامل لكل ما تقدمه الدول المتقدمة من تنازلات أو تخفيضات جمركية. كما أقرت جولة طوكيو للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف (١٩٧٣ ـ ١٩٧٩) ما يعرف بـ «**قاعدة التمكين**» (The Enabling Clause)، ومعناها أن الأطراف المتعاقدة في الغات مجتمعة، قد تمكن الدول النامية من استخدام اجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها، ومن المشاركة على نطاق أوسع في التجارة العالمية، وذلك تأكيداً لما ورد في المادة (٣٦) من الاتفاقية العامة. ويمكن الدول النامية الاستفادة من هذه القاعدة في الحصول على مزايا تجارية من الدول المتقدمة لا يجري تعميمها على بقية الأطراف المتعاقدة. وهو ما يعني الإعفاء من الالتزام بمبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، وتقنين «النظام العام للتفضيلات» (GSP: Generalized System of Preferences) في الغات بعدما كان يطبق كاستثناء طبقاً للمادة (٢٥). كما يمكن الدول النامية المتعاقدة الاستفادة أيضاً من قاعدة التمكين في تبادل المزايا في ما بينها من دون تعميمها على بقية الأطراف المتعاقدة، استثناءً من المادة (٢٤) المتعلقة بالاتحادات الجمركية والمناطق الحرة[٦].

ثالثاً: الغات بين الدول المتقدمة والدول النامية

خرجت الغات ١٩٤٧ الى حيز الوجود كجزء من عملية قامت بها الدول الصناعية الكبرى أساساً لإعادة ترتيب الأوضاع الاقتصادية العالمية بعد أن وضعت

---

(٦) Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, pp. 11 and 132-133

والمقصود بالنظام العام للتفضيلات (GSP) هو المعاملة التفضيلية التي تقدمها الدول الصناعية المتقدمة لصالح صادرات الدول النامية لها، من دون مقابل وعلى أساس غير تمييزي. وقد تم التوصل الى هذا النظام في مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) في عام ١٩٦٨. انظر: Oxley, Ibid., p.9.

الحرب العالمية الثانية أوزارها. وقد اشتملت هذه العملية، ضمن ما اشتملت عليه، انشاء «صندوق النقد الدولي» وانشاء «البنك الدولي للانشاء والتعمير» بمقتضى اتفاقات «بريتون وودز» في عام ١٩٤٤. وكان من المقرر اقامة «منظمة للتجارة الدولية» (ITO)، لكن الولايات المتحدة الامريكية عارضت ذلك بقوة، لما رأته في قيام مثل هذه المنظمة من افتئات على صلاحيات الكونغرس الأمريكي في اتخاذ القرارات الوطنية. ومن هنا كان اللجوء الى الحل الوسط المتمثل في الموافقة على الغات كمعاهدة دولية، واقامة سكرتارية دائمة تتولى الاشراف على تطبيق هذه المعاهدة وتنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف.

ومع ذلك، فقد كان للولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة الدور الرائد في التخطيط للغات والتوصل الى صياغة أسس النظام التجاري العالمي الذي تضمنته مواد هذه المعاهدة. فمن جهة أولى، كان قد تبلور اعتقاد قوي في الولايات المتحدة التي برزت بعد الحرب العالمية الثانية كقوة عظمى، اقتصادياً وعسكرياً، بأن الإسراف في فرض الحواجز التجارية يؤدي الى الحروب التجارية وانهيار النظام التجاري الدولي، ومن ثم فإنه قد يؤدي الى اشتعال نيران الحروب العسكرية. كما ساد الاعتقاد كذلك بأن الإسراف في الحماية التجارية كان من أسباب تعمق الكساد الكبير في الثلاثينيات. ومن ثم فقد كانت الأرضية الفكرية ممهّدة في الولايات المتحدة لتأسيس نظام تجاري عالمي قوامه الأسواق الحرة المفتوحة. ومن جهة أخرى، فإن نظريات حرية التجارة كانت رائجة منذ زمن طويل في أوروبا عموماً، وفي المملكة المتحدة خصوصاً، بل إنه في الوقت الذي كانت فيه الدول الأوروبية تتزعم الدعوة الى التجارة الحرة، كانت الولايات المتحدة ما زالت بصدد تنمية اقتصادها عن طريق اقامة الحواجز التجارية الرامية الى حماية صناعاتها الناشئة(٧).

ومن المهم ادراك طبيعة الظروف الدولية التي نشأت فيها الغات، وعلى وجه الخصوص بروز الولايات المتحدة كقوة عظمى مهيمنة على التجارة الدولية، جنباً الى جنب مع الدول الأوروبية. **فالغات ١٩٤٧ هي ثمرة تخطيط وتدبير الدول الصناعية الكبرى ومحصلة علاقات قوى دولية لم يكن للدول النامية فيها دور مذكور.** ولذلك

---

(٧) انظر: Evans and Walsh, Ibid., p.8.

ويعتبر المؤلفان أن إلغاء قوانين الذرة في انكلترا في سنة ١٨٤٦ ودخولها في اتفاق تجاري مع فرنسا عام ١٨٦٠، وما تلا ذلك من اتفاقيات ثنائية بين الكثير من الدول الأوروبية تمّ فيها اقرار مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية ومبدأ المساواة بين الواردات والمنتجات المحلية (المعاملة القومية)، جميع ذلك يمثل البذور الحقيقية للثمرة التي اكتمل نضجها عام ١٩٤٧ بصياغة الغات كمعاهدة دولية تنظم التجارة الدولية.

لم يكن من الغريب أن تركّز الغات ١٩٤٧ على المصالح التجارية للدول الصناعية، أي على السلع الصناعية التي تنتجها وتتداولها في ما بينها، وألاّ تولي المصالح التجارية للدول النامية اهتماماً يُذكر. إن ذلك لا يرجع كما يتصور الكثيرون الى أن معظم الأعضاء المؤسسين للغات كانوا من الدول الصناعية المتقدمة. فالواقع ان من بين الدول الثلاث والعشرين المؤسسة للغات ١٩٤٧، لم يكن هناك أكثر من عشر دول صناعية متقدمة(٨). **لكن القضية لم تكن، ولا هي الآن، قضية تمثيل عددي، وإنما هي قضية نفوذ اقتصادي وسياسي. ومن يملك هذا النفوذ يملك السيطرة على توجهات مفاوضات الغات وموضوعاتها، كما يملك صياغة نتائج هذه المفاوضات بما يخدم مصالحه.**

لذلك لم تكن المصادفة أو مجرد العناد من جانب الدول النامية لإجراء تخفيضات ذات بال في القيود التجارية هي التي جعلت الغات تتجاهل المنتجات المهمة للدول النامية، مثل السلع الاستوائية والسلع الزراعية والسلع الصناعية ذات الأهمية الخاصة للدول النامية، كالمنسوجات والملابس. فالواقع ان الدول الكبرى المسيطرة على الغات هي التي كانت تتفنن في فرض القيود التي تؤدي الى اغلاق أسواق الدول المتقدمة أمام هذه المنتجات، على ما سيأتي بيانه، حماية لأسواقها ومنتجيها المحليين. وقد ظل هذا الوضع قائماً حتى بعدما تزايد عدد الدول النامية المنضمة الى الغات زيادة عظيمة، وبعدما تكتلت في إطار «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» (UNCTAD) منذ عام ١٩٦٤ وفي منتديات مختلفة للأمم المتحدة من أجل تحسين مركزها التفاوضي وبلورة دعوتها الى إقامة نظام اقتصادي عالمي جديد(٩).

وهكذا فلم يكن عدد الدول النامية ولا سلبيتها إزاء قضايا التجارة الدولية

---

(٨) بحسب ما جاء في ديباجة الغات ١٩٤٧، فإن قائمة الدول المؤسسة، وعددها ٢٣ دولة، اشتملت على: (١) الولايات المتحدة الامريكية، (٢) المملكة المتحدة، (٣) استراليا، (٤) نيوزيلندا، (٥) كندا، (٦) فرنسا، (٧) بلجيكا، (٨) هولندا، (٩) اللوكسمبورغ، (١٠) النرويج. واضافة الى هذه الدول التي يمكننا اعتبارها دولاً صناعية متقدمة، اشتملت القائمة على دولتين عربيتين هما سوريا ولبنان، ودولة شرق أوروبية هي تشيكوسلوفاكيا، وثلاث دول أمريكية لاتينية هي البرازيل والتشيلي وكوبا، ودولتان من افريقيا هما جنوب روديسيا وجنوب افريقيا، وخمس دول آسيوية هي الهند وباكستان والصين وبورما وسيلان. انظر: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, p.486.

(٩) ارتفع عدد الدول المتعاقدة في الغات الى أكثر من الضعف في ما بين ١٩٤٧ (٢٣ دولة) و١٩٦٧ (٤٨ دولة). ثم زاد العدد مرة ثانية الى أكثر من الضعف أيضاً خلال الاثنتي عشر سنة التالية، حيث ارتفع عدد الدول المتعاقدة من ٤٨ دولة عام ١٩٦٧ الى ٩٩ دولة عام ١٩٧٩. وعند التوقيع على نتائج مفاوضات جولة أوروغواي في آذار/ مارس ١٩٩٤، كان العدد قد وصل الى ١١٨ دولة. وأغلبية هذه الدول هي دول نامية، حيث لا يزيد عدد الدول الصناعية المتقدمة (عدد أعضاء منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD) على خمس العدد الكلي للدول المتعاقدة في الغات. انظر تطور عدد الدول المشاركة في الغات في: Evans and Walsh, Ibid., p.10.

من الأسباب المهمة لتجاهل مصالحها التجارية في الغات والتمييز ضدها. وانما كان السبب الرئيسي لذلك هو هيمنة الدول الصناعية الكبرى على الاقتصاد العالمي واصرارها على حماية أسواقها ومنتجيها المحليين من المنافسة والمنافسين الجدد(١٠). ويمكن بيان أهم مؤشرات تلك الهيمنة، استناداً الى بيانات جداول الملحقَين (١) و(٢)، على النحو التالي:

١ ـ ارتفع نصيب الدول المتقدمة في التجارة العالمية للسلع والخدمات من ٦٤ بالمئة في سنة ١٩٨٢ الى ٧٣ بالمئة في سنة ١٩٩٢. وفي المقابل، انخفض نصيب الدول النامية من ٣٦ بالمئة الى ٢٧ بالمئة خلال العقد ١٩٨٢ ـ ١٩٩٢.

٢ ـ تنقسم التجارة العالمية الى تجارة في السلع وتجارة في الخدمات. وقد انخفض نصيب التجارة السلعية من ٨٢ بالمئة في سنة ١٩٨٢ الى ٧٩ بالمئة في سنة ١٩٩٢. وفي المقابل، ارتفع نصيب التجارة في الخدمات خلال هذه الفترة من ١٨ بالمئة الى ٢١ بالمئة. وقد ارتفع نصيب الدول المتقدمة في التجارة السلعية من ٦٢ بالمئة الى ٧٢ بالمئة، كما ارتفع نصيبها في تجارة الخدمات من ٧٢ بالمئة الى ٧٦ بالمئة خلال الفترة ١٩٨٢ ـ ١٩٩٢، أي ان الدول النامية لا تسيطر حالياً (١٩٩٢) على أكثر من ٢٨ بالمئة من التجارة السلعية و ٢٤ بالمئة من التجارة في الخدمات.

٣ ـ إن حوالى ٧٥ بالمئة من التجارة الخارجية السلعية للدول المتقدمة هي تجارة بينية تتم في ما بين هذه الدول ذاتها، وفي المقابل فإن ٣٧ بالمئة فقط من التجارة الخارجية السلعية للدول النامية تتم في ما بين هذه الدول نفسها، مع تركّز ثلثي هذه التجارة البينية في الدول الآسيوية.

٤ ـ تنمو التجارة في الخدمات بمعدل أسرع من التجارة في السلع. فقد بلغ معدل النمو السنوي المتوسط خلال الفترة ١٩٨٢ ـ ١٩٩٢ نحو ١٠ بالمئة بالنسبة الى التجارة في الخدمات، مقابل ٧ بالمئة بالنسبة الى التجارة في السلع. وكما سبق ذكره، فإن الدول المتقدمة تسيطر على ثلاثة أرباع التجارة الدولية في الخدمات.

---

(١٠) قارن ذلك بما يقوله سعيد النجار، ملتمساً العذر للدول الصناعية المتقدمة: «أما السلع ذات الأهمية الخاصة في التجارة بين البلاد النامية والبلاد الصناعية فإنها لم تحظ بالدرجة نفسها من العناية [من الغات]. ولا يرجع ذلك الى رغبة في التمييز ضد البلاد النامية، لكنه يرجع الى أن المفاوضات التجارية كانت تدور بصفة أساسية بين البلاد الصناعية. وبديهي أن يكون اهتمامها مركزاً على السلع التي تعنيها في المقام الأول. أما البلاد النامية فإنها لم تكن تقوم بدور يذكر في تلك المفاوضات، وذلك لأنها لم تكن مستعدة لإجراء تخفيضات ذات بال في القيود التعريفية وغير التعريفية التي تطبقها على وارداتها. ومن ثم فقد بقيت على هامش الأحداث في تلك المفاوضات». انظر: سعيد النجار، «الغات وتحرير التجارة الدولية (٤)،» الأهرام، ١١/ ٢/ ١٩٩٤.

وليس من المبالغة في شيء وصف الغات بأنها نشأت وظلت لوقت طويل تمارس مهامها باعتبارها «نادي الأغنياء». فكما يقول ألان أوكسلي (وهو من أشد المتحمسين لحرية التجارة وعمل لوقت طويل في الغات وترأس مجلس الغات في عام ١٩٨٧ كما ترأس الأطراف المتعاقدة في عام ١٩٨٨): «يمكن القول،... ان هناك قانوناً غير مكتوب يوجّه الغات. فمبادئ الغات تجد طريقها الى التطبيق الكامل (من جانب الدول الصناعية) حيثما تكون التجارة موضع الاهتمام مكمّلة وغير مهددة لأنماط التجارة الجارية في ما بين الدول الصناعية عبر الأطلنطي»(١١). وعلى الرغم من أن الغات كانت في نظره أداة فعالة، وإن كان يشوبها القصور، فإنه يعترف بأنها «قد صُممت لتلائم مصالح الاقتصادات ذات القدم الراسخة في تجارة السلع الصناعية»(١٢)، أي الدول الصناعية المتقدمة. ولذلك كان نجاح المفاوضات التجارية التي تتم في اطار الغات مرهوناً دائماً بإرادة هذه الدول، فهي التي تجتمع بعيداً عن الأنظار ومن دون اعلان أو ضجة اعلامية لوضع جدول أعمال المفاوضات، ثم لصياغة مسودات الاتفاقات التي يجري اقرارها في ما بعد في الاجتماعات الرسمية، من دون السماح بإدخال أية تعديلات جوهرية عليها. هكذا كان الحال منذ انشاء الغات، وهكذا استمر الحال حتى في مفاوضات أوروغواي: لعبة كبرى يخطط لها وينفذها من يطلق عليهم أوكسلي اسم «اللاعبين الرئيسيين»(١٣)، أو بعبارة أدق «الفاعلين الرئيسيين»، وهم حالياً الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، ثم تأتي اليابان بعد ذلك بمسافة كبيرة.

وعلى الرغم من أن الدول النامية بذلت جهوداً غير منكرة من أجل إدراج الموضوعات التي تهمها في جدول أعمال جولة أوروغواي، إلا أن ذلك ما كان ليتم إلا لثلاثة أسباب مهمة من زاوية الدول الصناعية المتقدمة: **أولها**، أن هذه الدول أصبحت تنوء بأعباء ثقيلة من جراء حماية أسواقها المحلية، وخصوصاً عبء دعم المنتجات الزراعية ومشكلات التنافس بينها حول تصريف فوائض الحاصلات الزراعية. **وثانيها**، أن الموافقة على ادخال هذه الموضوعات في المفاوضات (من دون الالتزام، طبعاً، بالتوصل الى رفع كامل للحواجز التجارية التي تعترض نفاذ الدول النامية الى أسواق الدول الصناعية المتقدمة)، كانت ضرورية كحل وسط من أجل إدراج موضوعات جديدة تهمّ الدول الصناعية، مثل الخدمات والاستثمار وحقوق الملكية الفكرية، في جدول أعمال الجولة. ولم يكن سراً أن الولايات

---

(١١) Oxley, *The Challenge of Free Trade*, p.12.

(١٢) المصدر نفسه، ص ١٥.

(١٣) انظر: المصدر نفسه، ص (xiv). انظر ايضاً المعنى نفسه في: K.M. Khan, «Developing Countries and the Uruguay Round,» *Law and State*, vol. 48 (1993), p.55.

المتحدة هي التي كانت تضغط بقوة شديدة من أجل ادراج هذه الموضوعات في جولة مفاوضات أوروغواي، باعتبارها صاحبة مصلحة في ذلك. **والحق ان ادخال هذه القضايا الجديدة في اطار الغات لم يكن إلا محاولة لتعميم الاجراءات التي اتخذتها الولايات المتحدة من قبل بإرادتها المنفردة وبمفهومها الخاص لحماية مصالحها ومصالح الشركات متعدية الجنسية التي يسيطر الأمريكيون على نسبة كبيرة فيها**(١٤).

أما السبب **الثالث** فهو أن موقف الدول النامية نفسها قد تطور تطوراً كبيراً في الثمانينيات في اتجاه تقبّل السياسات الاقتصادية الليبرالية، ومن بينها سياسات تحرير التجارة، وذلك بمقتضى برامج الاستقرار والتكيف الهيكلي. وقد كان هذا التحول محصلة أمرين: **أولهما** تفاقم مشكلة الديون الخارجية وتدهور الأداء التنموي في الكثير من الدول النامية مع عجزها عن ابتداع سياسات وطنية لمواجهة هذه المشكلات. **وثانيهما**، التدهور في أحوال الاتحاد السوفياتي والكتلة الاشتراكية، وما انتهى اليه بعد ذلك من انهيار كامل للاقتصادات الاشتراكية التي كانت تقدم الى الدول النامية الدعم والمنفذ التجاري البديل من أسواق الدول الرأسمالية المتقدمة.

واجمالاً، لم يعد في امكان الدول النامية أن تجاهر بمعارضتها مبادئ الغات، بل إنها أصبحت أكثر استعداداً لتقبلها، وإن طالبت بالاستثناء الموقت من تطبيق البعض منها مراعاة للظروف الخاصة التي تمر بها. وإزاء ضعف القوة الاقتصادية للدول النامية، ورجوع الكثير منها الى حظيرة النموذج الرأسمالي للتنمية، كانت الدول الصناعية الكبرى على يقين من أن مفاتيح نجاح جولة أوروغواي أو فشلها بمقاييسها هي، باقية في حوزتها. كما كانت الدول الصناعية مطمئنة تماماً الى أنه على الرغم من التزايد الكبير في عدد الدول النامية التي انضمت الى الغات، فإن نجاح أية مبادرات تتقدم بها هذه الدول النامية انما يتوقف في نهاية المطاف على قدر الاستجابة التي تكون الدول الصناعية الكبرى (الولايات المتحدة ـ الاتحاد الأوروبي ـ اليابان) على استعداد لتقديمها.

---

(١٤) انظر: Chakravarthi Raghavan, *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World,* foreword by Julius Nyerere (London; Atlantic Highlands, N.J.: Zed Books; Penang, Malaysia: Third World Network, ©1990), p.83.

رابعاً: الغات بين المبادئ والمصالح

من المفيد ـ في ضوء ما تقدم ـ أن نطرح على أنفسنا الأسئلة الثلاثة التالية:

١ ـ هل يمكن اعتبار الغات دستوراً كاملاً للتجارة الحرة بين الدول؟

٢ ـ إلى أي مدى كان سلوك «الفاعلين الرئيسيين» في الغات، أي الدول الصناعية المتقدمة، متفقاً مع مبادئها؟

٣ ـ لماذا تصرّ الدول النامية على الحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً، استثناءً من المبادئ العامة للغات؟

إن الاجابة عن هذه الأسئلة سوف تساعد على وضع الأمور في نصابها الصحيح، أي تفهّم الأبعاد الحقيقية للغات كمعاهدة دولية لتنظيم التجارة الدولية من دون تحميلها أكثر مما تحتمل من التوجهات النظرية المسبقة حول حرية التجارة، وتفهّم مدى علاقتها بالسلوك الفعلي للدول. بعبارة أخرى، فإن الاجابة عن الأسئلة الثلاثة سوف تساعدنا على تحديد الموقع الدقيق للغات على المدى الواصل بين المبادئ والمصالح.

١ ـ الغات: دستور للتجارة الحرة؟

الواقع ان معظم المبادئ الرئيسية للغات التي سبق عرضها في الفقرة «ثانياً» يعبّر بصورة جيدة عن مفهوم حرية التجارة وما يرتبط به من مفاهيم، مثل إتاحة فرص النفاذ الى الأسواق لجميع الدول بلا تمييز، والمنافسة العادلة، وما الى ذلك. لكن هذا لا يعني أنه يمكننا النظر الى الغات كدستور كامل للتجارة الحرة. ويرجع ذلك الى ثلاثة أمور: **أولها**، أن الغات تضمنت منذ مولدها استثناءات متعددة من تطبيق مبادئها الرئيسية. **وثانيها**، أن مظلة الغات لم تكن في أي وقت من الأوقات شاملة كل قطاعات التجارة العالمية. **وثالثها**، أن عدداً غير صغير من دول العالم ما زال غير منضم الى الاتفاقية العامة.

وفي ما يتعلق بالاستثناءات المنصوص عليها في الغات، فإن الأمثلة كثيرة، نذكر منها ما يلي(١٥):

أ ـ هناك إمكانات لحماية الصناعات المحلية من الواردات المنافسة، ليس فقط اعتماداً على التعريفة الجمركية، بل وكذلك من خلال ما يسمى بـ «الاجراءات

(١٥) مرجعنا في ذلك هو نصوص مواد الغات ١٩٤٧ وتعديلاتها المنشورة في: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, pp. 477-558.

الوقائية» التي تمثل خروجاً على القواعد العامة للغات. فالمادة (١٩) من اتفاقية الغات تجيز لأي طرف متعاقد اتخاذ اجراءات حمائية للوقاية من تدفق الواردات من أي منتج بكميات متضخمة ووفق شروط توقع أو تهدد بإيقاع ضرر جسيم بالمنتجين المحليين للمنتج نفسه او للمنتجات المثيلة التي تتنافس مباشرة مع هذا المنتج. وتتمثل الاجراءات الوقائية في تعليق التزامات الطرف المتعاقد المتضرر كلياً أو جزئياً (مثلاً، بالنسبة الى الالتزام بتعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية)، أو سحب التنازلات، أو تعديلها، التي قام بها في مجال خفض التعريفات الجمركية.

ب ـ تجيز المادة (١٢) من اتفاقية الغات لأي طرف متعاقد يواجه تدهوراً جسيماً في احتياطياته النقدية، أو يواجه احتمال حدوث مثل هذا التدهور، أو تكون احتياطياته قد هبطت الى مستوى بالغ الانخفاض، أن يقوم بفرض قيود على كمية وارداته او قيمتها ريثما يستعيد التوازن في مدفوعاته الخارجية.

ج ـ يحق لأي طرف متعاقد بمقتضى المادة (٢٠) من اتفاقية الغات اتخاذ أية اجراءات ضرورية لحماية الأخلاق العامة، أو لحماية صحة أو حياة الانسان والحيوان والنبات، أو لحماية التراث الوطني أو الآثار التاريخية، أو للحفاظ على الموارد الطبيعية القابلة للنضوب، أو اتخاذ اجراءات للحد من صادرات سلع محلية معينة من أجل تأمين الكميات الضرورية منها للصناعة المحلية، أو تطبيق اجراءات للحصول على السلع ذات العرض المحدود وتوزيعها.

د ـ تجيز المادة (٢١) من اتفاقية الغات لأي طرف متعاقد اتخاذ ما يراه من اجراءات لحماية الأمن الوطني، وخصوصاً اجراءات حجب بيانات معينة أو عدم اذاعتها لمساسها بالأمن، أو فرض قيود تتعلق بالمواد القابلة للانشطار أو بالتجارة في السلاح والذخيرة والمعدات العسكرية، أو غير ذلك من القيود التي قد تقتضيها ظروف الحرب أو الطوارئ. ومؤدى هذه الاجراءات الاستثناء من تطبيق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية.

تعتبر المادة (٢٤) الخاصة بالتطبيق الاقليمي لمعاهدة الغات على مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية من قبيل الاستثناء من تطبيق المادة (١) التي تقضي تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، إذ إنها تنطوي على منح مزايا للدول المنضمة الى مثل هذه التجمعات الاقليمية لا يجري تعميمها على بقية الأطراف المتعاقدة في الغات. وكل ما اشترطته المادة (٢٤) هو ألا يؤدي قيام التجمع الى فرض رسوم جمركية أو أية قيود تجارية أخرى على الدول غير الأعضاء في التجمع تزيد في مجموعها أو في المتوسط على ما كان مفروضاً عليها قبل قيام التجمع. وفي نظر بعضهم أن المادة (٢٤) لا تشكل مجرد استثناء من تطبيق المادة (١) من اتفاقية

الغات، بل إنها تشكل خرقاً صريحاً لها[١٦].

و ـ كما سبقت الاشارة في الفقرة «ثانياً» فإن المادة (١٨)، فضلاً عن الجزء الرابع من اتفاقية الغات (مادة ٣٦ ـ مادة ٣٨)، تسمح بعدد من الاستثناءات من تطبيق مبادئ الغات على الدول النامية، اعترافاً بأحقيتها في معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً. وسوف نعود الى هذه المسألة عند الاجابة عن السؤال الثالث.

ز ـ اضافة الى الاستثناءات المنصوص عليها صراحة في اتفاقية الغات، ثمة استثناءات اضافية يمكن منحها بمقتضى المادة (٢٥) المعروفة بمادة الاعفاءات (Waivers)، إذ تجيز هذه المادة إعفاء أي طرف متعاقد من التزام معين، بشرط موافقة ثلثي الأطراف المتعاقدة المصوتة، وبشرط أن يزيد عدد الموافقين على نصف عدد الأطراف المتعاقدة في الغات. ومن الأمثلة على ذلك، تتمتع الولايات المتحدة بإعفاء يتعلق بتنفيذها بعض السياسات الزراعية التي كانت ستعتبر خرقاً صريحاً لقواعد الغات، ما لم تحصل على هذا الاعفاء[١٧].

هذا عن الاستثناءات من مبادئ حرية التجارة المتضمنة في اتفاقية الغات، أما عن مدى تغطية الغات تدفقات التجارة الدولية، فالواقع ان الغات لم تكن في أي وقت من الأوقات شاملة كل قطاعات التجارة الدولية. وبيان ذلك كالتالي:

أ ـ يقدّر أن الغات كانت تغطي عند نشأتها حوالى ٢٠ بالمئة من التجارة الدولية في السلع[١٨]. وتتباين التقديرات حول نسبة التجارة الدولية التي تخضع بالفعل للغات تبايناً شديداً. فطبقاً لمصدر عليم بالكثير من خبايا الغات، تتراوح التقديرات المتاحة بين ٧ بالمئة و ٥٠ بالمئة من التجارة الدولية في أواخر الثمانينيات. وبحسب هذا المصدر، ربما كان التقدير الثاني هو الأرجح باعتباره الأكثر تداولاً[١٩]. وبحسب تقدير وحدة معلومات الإيكونوميست، أدى انتشار القيود غير التعريفية على التجارة الى هبوط نسبة التجارة الدولية التي تغطيها الغات من ٨٠ بالمئة في الخمسينيات الى ما يقرب من ٥٠ بالمئة عندما بدأت جولة مفاوضات أوروغواي في عام ١٩٨٦[٢٠]، أي انه بعد مرور حوالى ٤٠ سنة على انشاء الغات، فإن نصف التجارة العالمية ما زال يتمّ خارج اطارها.

---

(١٦) Oxley, *The Challenge of Free Trade*, p.233.

(١٧) GATT, *GATT: What it is, What it Does?* p.9.

(١٨) المصدر نفسه، ص ٣.

(١٩) Oxley, Ibid., p.128.

(٢٠) Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p.6.

ب ـ من المعروف أن الغات لم تكن تغطي (قبل انهاء جولة أوروغواي) التجارة في السلع الزراعية، والمنسوجات والملابس، والمنتجات الاستوائية (كالبن، والشاي، والكاكاو، والسكر، والتوابل، والزهور، والوبر والصوف والجلود، والبذور الزيتية، والزيوت النباتية، والدخان، والارز، والجذور، والفواكه الاستوائية، والأخشاب الاستوائية، والجوت، والمطاط الطبيعي)، والمنتجات المعتمدة على الموارد الطبيعية (كالمعادن غير الحديدية، والفلزات، ومنتجات الغابات، والأسماك، ومنتجات الطاقة، كالنفط والغاز الطبيعي واليورانيوم)[٢١]. كما ان الغات لم تكن تغطي التجارة في الخدمات (مثل خدمات البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، وشركات التأمين، والفنادق، والسياحة، ومكاتب الاستشارات الفنية والقانونية) وحقوق الملكية الفكرية، ولم تكن تتعرض للقيود التجارية المفروضة على الاستثمارات الأجنبية. وبعض هذه القطاعات يخضع لاتفاقات خاصة، كاتفاقية الألياف المتعددة التي تحكم تجارة المنسوجات والملابس، أو الاتفاقات الثنائية. وهذه الاتفاقات تنطوي على قيود كمية تميّز في معظم الأحيان ضد صادرات الدول النامية، أو حتى ضد صادرات دول صناعية متقدمة (كما في حالة الصادرات من بعض السلع الزراعية والسيارات والأجهزة الالكترونية). كما إن بعض القطاعات الأخرى يخضع بشكل جزئي لترتيبات دولية خارج نطاق الغات، مثل الاتفاقات المنظمة لحماية حقوق الملكية الفكرية.

ج ـ صحيح أن عدداً من القطاعات المذكورة في الفقرة السابقة قد أُدرج ضمن مفاوضات جولة أوروغواي، وسوف يبدأ بالخضوع للإشراف والمراقبة من جانب منظمة التجارة العالمية بعد دخول اتفاقية انشائها حيز التنفيذ في عام ١٩٩٥، (من أهم هذه القطاعات السلع الزراعية والمنسوجات والملابس والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، وكذلك القيود التجارية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي)، إلا أنه يجب أن نتذكر أن الكثير من هذه القطاعات سيتم ادراجه في اطار اتفاقية الغات ١٩٩٤ أو الاتفاقات الأخرى بشكل تدريجي خلال السنوات العشر القادمة. وفي بعض الحالات سوف يكون الخضوع لهذه الاتفاقات بشكل جزئي، بمعنى أنه لا يؤدي الى التحرير الكامل للتجارة، حتى بعد انقضاء مدة العشر سنوات، كما في حالة الزراعة والخدمات. وليس من المستبعد أن يطلب بعض الدول تمديد هذه الفترة الانتقالية الى ما بعد سنة ٢٠٠٥.

د ـ ليست كل الاتفاقات التي يتم التوصل اليها في اطار الغات، أو حتى

(٢١) Raghavan, *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World*, pp. 185-193.

في إطار المنظمة الجديدة للتجارة العالمية، ملزمة لجميع الأطراف المتعاقدة في الغات أو الدول الأعضاء في المنظمة الجديدة. فهناك ـ كما سبق ذكره ـ بعض قطاعات التجارة الخارجية وإجراءاتها التي تنظّم وفقاً لما يطلق عليه اسم «اتفاقات جمعية» (Plurilateral Agreements). والدخول في هذا النوع من الاتفاقات اختياري. ولا يترتب على ابرام هذه الاتفاقات التمتع بأية حقوق أو الالتزام بأية تنازلات إلا بالنسبة الى الأطراف المنضمة الى هذه الاتفاقات. وبعد انتهاء جولة طوكيو (١٩٧٣ ـ ١٩٧٩) كانت هناك تسعة اتفاقات من هذا النوع لم تنضم اليها سوى نسبة قليلة من الدول الأطراف في الغات. وهذه الاتفاقات تغطي: (١) القيود الفنية على التجارة؛ (٢) قواعد التقييم الجمركي؛ (٣) اجراءات تراخيص الاستيراد؛ (٤) اجراءات مواجهة الإغراق؛ (٥) الدعم والاجراءات المضادة؛ (٦) التوريدات الحكومية؛ (٧) تجارة اللحوم؛ (٨) تجارة منتجات الألبان؛ (٩) التجارة بالطائرات المدنية. وقد تمكنت جولة أوروغواي من تحويل الاتفاقات الخمسة الأولى بعد ادخال تعديلات عليها، الى اتفاقات متعددة الأطراف (Multilateral Agreements) سيجري تطبيقها على جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية[٢٢]. وبذلك تبقى الاتفاقات الأربعة الأخيرة غير ملزمة إلا للأطراف التي وافقت عليها. وليس من المستبعد اضافة اتفاقات من هذا النوع مستقبلاً، حيث يتوقع المراقبون أن يتم، مثلاً، بالنسبة الى التجارة بالصلب، وبالنسبة الى سياسات المنافسة أو السياسات المضادة للاحتكار[٢٣].

وأخيراً، فإن نطاق التغطية الجغرافية للغات محدود بعدد الدول المنضمة الى هذه المعاهدة الدولية. وقد تزايد هذا العدد على مر السنين زيادة ملحوظة. فبعد أن كان عدد الدول المنضمة لا يزيد على ٢٣ دولة عند انشاء الغات في سنة ١٩٤٧، وصل هذا العدد الى ٤٥ دولة في أوائل الستينيات، ثم زاد الى أكثر من الضعف في أواخر السبعينيات (٩٩ دولة في عام ١٩٧٩). ثم استمر هذا العدد في الزيادة حتى بلغ ١١٨ دولة عند التصديق على نتائج جولة أوروغواي في مراكش في نيسان/ ابريل ١٩٩٤. ومن المتوقع أن تحدث زيادة أخرى في عدد الأعضاء في السنوات القليلة القادمة. ومع ذلك، فما زال هناك حوالى ٦٥ دولة لم تنضم الى الغات، وتنظم تجارتها الدولية خارج إطارها[٢٤].

---

(٢٢) هذه الاتفاقات مدرجة في الملحق رقم (٤) من: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts.*

(٢٣) UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994* (New York; Geneva: UN, 1994), pp. 138-139.

(٢٤) انظر الهامش رقم (٩).

يتضح لنا مما تقدم إذاً أنه ليس من السائغ اعتبار الغات الدستور الكامل للتجارة العالمية الحرة في العصر الحديث. ويقتضينا الانصاف أن نذكر أن بعض وثائق الغات نفسها لا تنكر ذلك، إذ تذكر احدى الوثائق الصادرة حديثاً عن الغات، أنه حيث تسمح الاتفاقية العامة والاتفاقات التجارية الأخرى الواقعة في نطاق إشراف الغات بفرض تعريفات جمركية على التجارة وتجيز الحماية من خلال هذه التعريفات، فمن الواضح أن الغات ليست منظمة للتجارة الحرة. وتستطرد الوثيقة موضحة أن الغات كانت معنية بقضايا المنافسة، ومدى ما تتسم به من عدالة، ومدى ما تتعرض له من قيود، أكثر من عنايتها بقضية حرية التجارة في حدّ ذاتها(٢٥).

٢ ـ السلوك الفعلي للدول الصناعية المتقدمة

من المفارقات التي تسترعي الانتباه أنه على الرغم من أن مجموعة الدول الصناعية المتقدمة كانت (وما زالت) هي «الفاعل الرئيسي» في الغات، ومن ثم فإن المعاهدة الأصلية، وكذلك الاتفاقات التي يتم التوصل إليها في جولات المفاوضات التي تنظمها سكرتارية الغات، تأتي على هواها دائماً، إلا أن سلوكها العملي كثيراً ما ينطوي على خرق لهذه الاتفاقات، أو على الأقل تحايل على ما تضمنه من قواعد وإجراءات للتهرب من تطبيقها. ومن هنا فإنه يصدق على صناع السياسات في هذه الدول القول التالي: **عندما يتكلمون فهم أصحاب مبادئ، وعندما يعملون فهم أصحاب مصالح**. كما يصدق عليهم أنهم يطبقون **«معايير مزدوجة»**، بمعنى أنهم يطالبون الدول النامية بتحرير تجارتها وتحرير اقتصاداتها بوجه عام والالتزام بقواعد الغات وآلية فضّ المنازعات بها، ويتمسكون في بلادهم بسياسات التدخل في تدفقات التجارة وسياسات الدعم والحماية وإغلاق الأسواق أمام المنافسين وتكوين التكتلات التجارية، ويضعون العراقيل أمام فض المنازعات بمقتضى قواعد واجراءات الغات للتهرب منها، فضلاً عن فرض بعضهم العقوبات من طرف واحد عندما يرون مصلحة لهم في ذلك.

والواقع ان التصرفات العملية للدول الصناعية لا يحكمها في نهاية المطاف سوى المصالح، حتى وإن تعارضت مع الأيديولوجيات المعلنة والشعارات المرفوعة. **فهذه الدول تسعى الى تحرير التجارة وتضغط من أجل المزيد من التحرير بمقدار ما تتطابق مصالحها التجارية الوطنية مع مبادئ حرية التجارة، لكنها عندما**

---

(٢٥) GATT, *GATT: What it is, What it Does?*, p.8.

تجد أن هذه المبادئ ستلحق الضرر بمصالحها فإنها تتجه الى تقييد التجارة وحماية الصناعة الوطنية. فعندما كان الاقتصاد الأمريكي قوياً ومسيطراً على التجارة العالمية كانت الولايات المتحدة تضغط من أجل تحرير التجارة ودعم مبادئ الغات. ولكن هذا الضغط أخذ يضعف عندما ضعف المركز التجاري للولايات المتحدة، وعندما ظهر لها أنها تخسر نسبياً من جراء ما تحقق من تحرير للتجارة، وعندما أخذ العجز في الميزان التجاري الأمريكي في التضخم، وبعبارة أخرى عندما اصطدمت المصالح التجارية الأمريكية بمبادئ حرية التجارة، كانت الغلبة للمصالح وكانت الضحية هي مبادئ الغات، إذ مالت الولايات المتحدة الى فرض المزيد من القيود والعقوبات من طرف واحد وزاد التجاؤها الى الاتفاقات الثنائية(٢٦).

وحقيقة الأمر أن الدول الصناعية ليست معنية بالمنافسة الدولية والأسواق المفتوحة وحرية التجارة كمبادئ مطلقة، **وانما هي معنية أساساً بتنمية قدراتها التنافسية وفتح الأسواق أمام صناعاتها وشركاتها متعدية الجنسيات.** ومن هنا فإن التحرير يتم بمقدار محسوب وفق المصلحة، والحماية تستمر ويتم التحايل على ابقائها بشتى الطرق حتى لو تعارضت تعارضاً صريحاً مع قواعد الغات طالما أن فيها مصلحة للدول الصناعية. واذا كانت الدول الصناعية قد قطعت شوطاً طويلاً في تخفيض التعريفات وإزالة الحواجز أمام التجارة في ما بينها في الكثير من المنتجات الصناعية، فإن ذلك الأمر يتم أيضاً بمقدار ومن منطلق المصلحة القومية. **فحيثما لا يُخشى من المنافسة يتم فتح الأسواق أمام المنافسين الأنداد، ولكن اذا كانت هناك مخاطر من المنافسة حتى من قبل الدول الصناعية الأخرى بالنسبة الى منتجات معينة فسرعان ما تظهر القيود وتغلق الأسواق.** ومن جهة أخرى، **فإن الدول الغنية تبذل كل الجهود من أجل فتح أسواق الدول النامية أمام منتجاتها، بينما تُحكم إغلاق الأسواق، أو لا تفتحها، إلا بمقدار محسوب أمام صادرات الدول النامية.**

ومن المهم أن نورد هنا بعض الأمثلة على هذا المسلك من جانب الدول الصناعية الذي يتناقض مع مبادئ الغات وعقيدة الحرية الاقتصادية بوجه عام، وذلك لسببين: **أولهما**، هو دعم ما تقدم من أقوال بالأدلة والشواهد، حتى لا يظنه بعضهم من قبيل الأقوال المرسلة. **وثانيهما**، التحذير من احتمال عودة الدول الصناعية المتقدمة الى تطبيق السياسات الحمائية على الرغم مما أحرزته جولة

(٢٦) اعتمدنا في هذه الفقرة على ما ورد في: Reinhard Rode, ed., *GATT and Conflict Management: A Transatlantic Strategy for a Stronger Regime* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1990), pp. 1-2.

أوروغواي من نتائج لصالح تحرير التجارة وفتح الأسواق، إذ كثيراً ما ظهرت الاتجاهات الحمائية في أعقاب إنهاء جولات للمفاوضات التجارية في اطار الغات تكرس الاتجاهات التحريرية للتجارة. ومن أهم هذه الأمثلة ما يلي:

أ ـ الخرق الصريح لمبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية. فعندما سمحت اليابان بفتح سوقها أمام السجائر الأمريكية في عام ١٩٨٦ تحت ضغط التهديدات الأمريكية بفرض عقوبات من طرف واحد على اليابان (بمقتضى القسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي الذي سيأتي الحديث عنه لاحقاً)، لم تعمم هذا التنازل لصالح بقية الدول المصدرة للسجائر.

ب ـ اساءة استعمال بعض مواد اتفاقية الغات لمنح حماية للصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية. ومن أهم المواد التي شهدت اساءة الاستعمال من جانب الدول الصناعية المادة (٦) المتعلقة بإجراءات مواجهة سياسة الإغراق من جانب بعض المصدرين. فهذه المادة تجيز للطرف المتضرر من الإغراق أو الذي يتهدده خطر الإغراق فرض «رسم مضاد للإغراق» على السلعة المعنية يوازي الفرق بين السعر الطبيعي وسعر الإغراق لهذه السلعة. وفي كثير من الحالات كانت الدول الصناعية تغالي في قيمة الرسم المضاد للإغراق، بحيث يتحول في نهاية المطاف الى حاجز يمنع دخول السلعة الأجنبية الى أسواقها. ومن أمثلة إساءة استخدام مواد اتفاقية الغات ما يتعلق بالمادة (١٩) التي تجيز للدولة اتخاذ اجراءات وقائية على أساس غير تمييزي بين الدول لحماية صناعاتها المحلية من تدفق للواردات غزير، وشيك أو فعلي. وفي بعض الحالات كانت الدول الصناعية تطبق هذه الاجراءات الوقائية بصورة انتقائية، أي ضد دول بعينها، لا ضد كل الدول المنتجة للسلعة المعنية. وقد سعت جولة أوروغواي الى سدّ الثغرات في هاتين المادتين لقطع الطريق على محاولات التحايل عليهما واساءة استعمالهما لأغراض حمائية.

ج ـ لجأت معظم الدول الصناعية، وخصوصاً تلك التي تمثل مراكز قوى اقتصادية كبرى، الى التحايل على مبادئ الغات بتطبيق ما صار يعرف بـ «الاجراءات الرمادية» (Grey Area Measures) بغية حماية مصالحها التجارية القومية. ويطلق هذا المصطلح على طائفة من الأساليب والترتيبات التجارية التي تطبقها بعض الدول، غالباً من خلال اتفاقات ثنائية، من أجل تقييد الواردات من الدول الأخرى الى أسواقها المحلية، أو من أجل زيادة صادراتها الى الأسواق الخارجية[٢٧]. وقد أطلق

---

(٢٧) حول تعريف الاجراءات الرمادية وتطبيقاتها المختلفة المذكورة في ما بعد، اعتمدنا على:
Oxley, *The Challenge of Free Trade*, p.235, and Raghavan, *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World*, pp. 11 and 13-14.

هذا الاسم على هذا النوع من الترتيبات، أساساً، مستخدموها، من منطلق أنها وإن كانت الغات لا تجيزها صراحةً، الا أنها لا تتعارض في رأيهم مع مبادئ هذه المعاهدة الدولية. ومن ثم فهي لا تقع تماماً في المنطقة البيضاء التي تحتوي على المسموحات في الغات، كما انها لا تقع تماماً في المنطقة السوداء التي تشتمل على الممنوعات بمقتضى اتفاقية الغات، وانما هي تقع في منطقة بين المنطقتين يتداخل فيها الأبيض مع الأسود، ولذلك سميت بالمنطقة الرمادية. غير أن الدول التي لا تلجأ الى هذا النوع من الترتيبات، أو التي تتضرر منه من دون أن تملك سبيلاً لدفعه، ترى أنه ينطوي على مخالفة صريحة لقواعد الغات، وخصوصاً قاعدة عدم التمييز في المعاملة بين الدول وقاعدة تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية. وترى مثل هذا الرأي أيضاً غالبية دارسي التجارة الدولية. ومن أمثلة هذه الإجراءات الرمادية ما يلي: إجراءات الحد الطوعي للصادرات، وإجراءات التوسع الطوعي في الاستيراد، وترتيبات التسويق المنظم، وترتيبات التقييد الطوعي للتجارة(٢٨).

ومن أشهر تطبيقات الاجراءات الرمادية ما يلي:

(١) اتفاقية «الألياف المتعددة» (MFA: Multi-Fibre Agreement) التي أبرمت في عام ١٩٦١ كإجراء قصير الأجل يطبق لمدة سنة واحدة، ولكن استمر تطبيقه حتى الآن، مع امتداد نطاق التطبيق الى عدد ضخم من المنتجات. وهذه الاتفاقية تقيّد صادرات المنسوجات والملابس من الدول النامية الى أسواق الدول الصناعية بحصص كمية. وهي تنطوي على خرق لقاعدتين من قواعد الغات، فهي تستخدم نظام الحصص، بدلاً من التعريفة الجمركية، في حماية الصناعات المحلية. كما إنها تنطوي على التمييز بين الأطراف المتعاقدة في الغات (وتحديداً فإن التمييز هنا ضد الدول النامية ذات المنتجات الأرخص).

(٢) تقييد الصادرات الزراعية الى دول السوق الأوروبية المشتركة (الاتحاد الأوروبي الآن) ومزاحمة المنتجات الأوروبية للمنتجات من الدول الصناعية الأخرى والدول النامية في الأسواق الخارجية. ويرجع ذلك الى نظام الدعم السخي للمنتجات والصادرات الزراعية لدول السوق في اطار ما يسمى بالسياسة الزراعية

---

(٢٨) بالانكليزية:

أ ـ اجراءات الحد الطوعي للصادرات: VER: Voluntary Export Restraint.

ب ـ اجراءات التوسع الطوعي في الاستيراد: VIE: Voluntary Import Expansion.

ج ـ ترتيبات التسويق المنظم: OMA: Orderly Marketing Arrangements.

د ـ ترتيبات التقييد الطوعي للتجارة: VAR: Voluntary Restraint Arrangements.

الموحّدة (CAP: Common Agricultural Policy). وهو ما يعني رفض تطبيق مبدأ حرية التجارة على السلع الزراعية. والحق انه منذ نشأة الغات رفضت انكلترا وفرنسا وعدد من الدول الأوروبية التي كانت لها مستعمرات آنذاك أو في وقت سابق تطبيق مبدأ عدم التمييز ومبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية على وارداتها من السلع الزراعية من مستعمراتها السابقة أو الحالية آنذاك، واحتفظت بمعاملة تفضيلية، أي بالتعريفة المخفضة على الواردات الزراعية من هذه الدول، وهو ما عرف في ما بعد باتفاقية لومي. ومن البداية أيضاً أصرّت الولايات المتحدة على أن تستثنى من قاعدة عدم اللجوء الى نظام الحصص لحماية سوق المنتجات الزراعية فيها. كما حصلت على استثناءات أخرى بعد ذلك مكنتها من الافلات من تطبيق قواعد الغات على معظم الواردات الزراعية الى السوق الأمريكية.

(٣) عندما انضمت اليابان الى الغات في عام ١٩٥٥، رفض عدد من الدول الصناعية منح اليابان كل الحقوق التي تقضي بها قواعد الغات، واستمرت في تطبيق نظام الحصص الكمية التي تميّز ضد دخول المنتجات اليابانية الى أسواقها. وقد استمر التمييز ضد اليابان بصور مختلفة من خلال اتفاقات ثنائية بينها وبين عدد من الدول الأوروبية، الغرض منها الحدّ من صادرات اليابان من السيارات أو بعض المنتجات الالكترونية الى أسواقها. وبحسب تقرير ياباني، فإن ١١ دولة من دول السوق الأوروبية تفرض حصصاً من طرف واحد على ١٠٧ منتجين يابانيين.

(٤) اللجوء الى ما يعرف بالقيود غير التعريفية على التجارة للحدّ من الواردات. والأمثلة على ذلك أكثر من أن تحصى، منها اصدار فرنسا في عام ١٩٨٥ قراراً يقضي بإتمام إجراءات الإفراج الجمركي عن جميع مسجلات الفيديو الواردة اليها في موقع جمركي صغير وغير مجهز لاستقبال حجم كبير من الواردات في منطقة بواتييه في غرب الوسط الفرنسي. وكان ذلك نوعاً من التعسف من جانب فرنسا ترتّب عليه هبوط حاد في عدد مسجلات الفيديو الداخلة الى السوق الفرنسي. وقد اضطرت فرنسا الى إلغاء هذا القرار بعدما أثار ضجة عظيمة. وسبق لفرنسا اتخاذ اجراء حمائي غير تعريفي شاذ في عهد ديغول، وهو اختيار نظام «سيكام» للتلفزيون الملون، وهو نظام غير متوافق مع نظام «بال» الأمريكي الأصل.

ومن جهة أخرى، فإن اليابان تتفنن في فرض قيود على دخول المنتجات الأجنبية أسواقها أو منعها من الدخول أصلاً[٢٩]، فمثلاً قد تتطلب القيود الفنية

---

(٢٩) وردت هذه الامثلة في مناقشة للكاتب مع فرد برغستن (Fred Bergsten)، مدير معهد الاقتصادات الدولية في واشنطن.

المتشددة الموضوعة من جانب اليابان على السيارات المستوردة فترة تصل الى ثلاثة أشهر من أجل الافراج عن سيارة مستوردة واحدة. وهذا رادع كاف بالطبع لمن تسوّل له نفسه استيراد سيارة أجنبية. كذلك فإن نظام المشتريات الحكومية مصاغ بطريقة تجعله مقصوراً على الشركات اليابانية. وأخيراً، تتسم الممارسات التجارية للشركات اليابانية بدرجة من الغموض والتعقيد والاتفاقات شبه السرية في ما بينها، بحيث يتعذر على الموردين الأجانب منافسة الشركات اليابانية في هذا المجال. واجمالاً، فإن نسبة السلع الصناعية الخاضعة لقيود غير تعريفية قد ارتفعت من ٢٠ بالمئة في عام ١٩٨٠ إلى ٣٠ بالمئة في منتصف الثمانينيات، بحسب تقديرات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية[(٣٠)].

د ـ يتضمن قانون التجارة الأمريكي الصادر في عام ١٩٧٤ والمعدل في عام ١٩٨٨ قسماً شهيراً، وهو القسم ٣٠١ (Section 301) وتعديلاته المعروفة بـ ٣٠١ الممتاز (Super 301). ويصف أوكسلي هذا التشريع الأمريكي بأنه «ليس استثناءً من القواعد العامة للغات، ولا هو استثناء من الالتزامات التي تعهدت بها الولايات المتحدة عندما انضمت الى الغات، بل إنه اجراء يتصادم بقوة مع مبادئ الغات ويتناقض مع قواعدها»[(٣١)]. فهذا القسم يخوّل الادارة الامريكية فرض عقوبات من طرف واحد (أي بإرادتها المنفردة) ضد صادرات الدول الأخرى التي قد تتخذ اجراءات تجارية، أو حتى غير تجارية، يعتبرها المشرّع الأمريكي غير عادلة أو ضارّة بالمصالح الأمريكية طبقاً لمعايير لم ترد في الغات ولا شأن لبعضها بمبادئ حرية التجارة. ومن أهم هذه المعايير عدم احترام الدولة حقوق الانسان، أو عدم تطبيقها نظماً مقبولة لاستخدام العمالة (مما يخفض الأجور ويقلل من فرص بيع الصادرات الأمريكية)، أو تطبيقها اجراءات تجارية «غير منصفة»، أو اتخاذها اجراءات تؤثر بشكل سلبي في الاستثمارات الأمريكية فيها (أي تمنع دخول هذه الاستثمارات أو تقيّد بعض تصرفاتها)، أو تطبيقها قوانين تحرم الولايات المتحدة من الحماية الكاملة والفعالة لحقوق الملكية الفكرية التي تملكها.

والأصل أن الولايات المتحدة كطرف متعاقد في الغات تقبل قواعد واجراءات فضّ المنازعات التجارية مع الأطراف الأخرى المتعاقدة المنصوص عليها في الغات، ولا تلجأ الى أخذ حقها بيدها مباشرة كما يقضي به القسم ٣٠١

---

(٣٠) Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *Costs and Benefits of Protection* (Paris: OECD, 1985), p.11, quoted in: Khan, «Developing Countries and the Uruguay Round,» p.57.

(٣١) Oxley, Ibid., pp. 66-67 and 203, and Khan, Ibid., p.63.

وتعديلاته. وهكذا فقد أقامت الولايات المتحدة نظاماً للعقوبات التجارية يوازي نظام فضّ المنازعات في الغات، بل يتجاوزه في كثير من الأحيان، بينما تتوقع من الدول الأخرى، أو تطلب منها، الالتزام بقواعد الغات وإجراءاتها!

ومن الجدير بالذكر أن القسم ٣٠١ وتعديلاته لم يطبّق بصورة فعلية في حالات كثيرة. لكن مجرد التهديد باستخدامه من جانب الولايات المتحدة كان كافياً في معظم الحالات لردع الطرف الآخر وتغيير مسلكه. ومما يذكر في هذا الشأن أن ادارة الرئيس ريغان قد هدّدت باستخدام هذا التشريع ٢٦ مرة من أجل الحصول على تنازلات من ١٠ دول على أساس ثنائي، لكنها لم تنفذ التهديد إلا في ثلاث حالات فقط(٣٢). وبمقتضى التعديل ٣٠١ الممتاز، يعدّ وزير التجارة الأمريكي قائمة سوداء بالدول التي تعرقل الصادرات الأمريكية، يطلق عليها ـ باللغة الدبلوماسية ـ «الدول الأجنبية ذات الأولوية»! وكانت اليابان والهند والبرازيل على هذه القائمة في عام ١٩٨٩، وإن كان قد تمّ استبعاد اليابان والبرازيل في عام ١٩٩٠(٣٣). وقد سمحت اليابان بفتح سوقها أمام السجائر الأمريكية في عام ١٩٨٦، كما قامت البرازيل في عام ١٩٨٧ بتعديل قانونها المتعلق بالمعلوماتية ارضاءً للولايات المتحدة في مسألة حماية حقوق الملكية الفكرية للبرمجيات. وقد يسّرت كوريا الجنوبية استيراد وتوزيع الأفلام السينمائية وبرامج التلفزيون الأمريكية في عام ١٩٨٥ خشية تنفيذ التهديدات الأمريكية بتطبيق القسم ٣٠١ وتعديلاته عليها(٣٤).

هـ ـ سعت الدول الصناعية الى حماية أسواقها وتعزيز مصالحها التجارية من خلال إقامة شكل أو آخر من أشكال التجمعات التجارية الاقليمية كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية وما اليها. وعلى الرغم من أن المادة (٢٤) من الغات تجيز قيام مثل هذه التجمعات، إلا أن ذلك يعتبر من قبيل الاستثناء من مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، إن لم يكن بمثابة خرق صريح لهذه المادة، كما سبق ذكره. ومن ثم فقد كان يتوقع من الدول الصناعية التي تعلن تمسكها بأيديولوجية التجارة الحرة أن تنأى عن استخدام المادة (٢٤)، أو على الأقل لا تكثر من

---

(٣٢) Rode, ed., *GATT and Conflict Management: A Transatlantic Strategy for a Stronger Regime*, p.9.

(٣٣) يطلق القانون الامريكي على الدول الاجنبية التي توضع على القائمة السوداء Priority Foreign Countries. انظر: Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p. 135.

(٣٤) Rode, ed., Ibid., p.9, and Raghavan, *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World*, p.83.

استخدامها. لكن العكس هو الحاصل عملياً. فقد تزايد عدد التكتلات أو الترتيبات التجارية الاقليمية في العالم بمعدلات متسارعة، حتى وصل عددها الى ٨٥ ترتيباً في عام ١٩٩٣، منها ٢٨ ترتيباً (أي حوالى الثلث) ظهرت في عامي ١٩٩٢ و ١٩٩٣[٣٥].

ومما يسترعي الانتباه أن الولايات المتحدة قد سعت الى خدمة مصالحها التجارية بإقامة مناطق تجارية حرة مع كندا، واسرائيل، ودول الكاريبي، والمكسيك. وقد كان آخر هذه الاتفاقات ما يعرف باتفاقية نافتا (NAFTA)، أي منطقة التجارة الحرة لشمال أمريكا التي تضم الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، والتي تكوّنت في أول كانون الثاني/ يناير ١٩٩٤. كما سعت الولايات المتحدة الى توثيق علاقاتها التجارية مع اليابان واستراليا والصين والدول الصناعية الجديدة في آسيا وبعض دول أمريكا الجنوبية من خلال اقامة منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي (APEC). وقد اتفق مؤخراً على أن تقيم الدول الأعضاء في هذا المنتدى منطقة تجارة حرة بحلول العام ٢٠١٠[٣٦]. ومن جهة أخرى، ثمة نية لتوسيع نطاق نافتا لتشمل نصف الكرة الأرضية الغربي، أي الأمريكتين، طبقاً للتفاهم الذي تم في كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٤ بين الولايات المتحدة و٢٣ دولة من دول هذه المنطقة. وكما هو معروف، فإن هناك تجمعين كبيرين في أوروبا هما ما يعرفا الآن بالاتحاد الأوروبي، ومنظمة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA). كما يوجد في آسيا التجمع المعروف بـ «آسيان» (ASEAN)، وهو يضم عدداً من الدول الصناعية الجديدة في آسيا، مثل سنغافورة واندونيسيا وماليزيا والفيليبين وتايلاند وبروناي.

يتضح مما تقدم أن الدول الصناعية الكبرى لا تعبأ بمبادئ الغات وقواعدها اذا لم تحقق لها مصالحها التجارية، وكثيراً ما تتجه الى التحايل على هذه المبادئ والقواعد أو مخالفتها مخالفة صريحة، من أجل وضع العراقيل أمام المنتجين/ المصدرين ذوي التكاليف المنخفضة وغلق أسواقها أمامهم (على النقيض مما توصي به النظرية الاقتصادية للميزة النسبية). كما انها تضرب عرض الحائط بمبدأ التعددية

---

(٣٥) Evans and Walsh, Ibid., p.2.

(٣٦) يضم هذا المنتدى ١٨ دولة تنتج أكثر من نصف الدخل المحلي الاجمالي العالمي وتسيطر على ٤٠ بالمئة من التجارة العالمية، ويعيش فيها ٤٠ بالمئة من سكان العالم. وفي اجتماع عقد في ١٥ تشرين الثاني/ نوفمبر ١٩٩٤ في بوجور في إندونيسيا، اتفق أعضاء المنتدى على البدء بتخفيض التعريفات الجمركية في ما بينها خلال ١٠ سنوات للدول الصناعية، وخلال ١٥ سنة للدول الصناعية الجديدة، وخلال ٢٠ سنة للدول الفقيرة. ومن المستهدف أن تبدأ منطقة التجارة الحرة بالعمل في سنة ٢٠٢٠. انظر: القبس، ١٦/ ١١/ ١٩٩٤.

(multilateralism) الذي تسعى الغات الى تكريسه، وتلجأ الى التكتلات الاقليمية والى الاتفاقات الثنائية، أو حتى الى التصرفات الانفرادية لتحقيق مآربها. والحق ان المشكلات الحمائية الكبرى في التجارة الدولية انما ترجع الى الدول الصناعية الكبرى واصرارها على حماية مصالحها التجارية من المنافسة الأجنبية.

واذا لم يكن ما أوردناه في ما تقدم من أمثلة كافياً لبيان هذه الحقيقة، فسوف نورد مثالاً اضافياً على مستويات الحماية التي تطبقها اليابان والسوق الأوروبية ودول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية على منتجاتها الزراعية. ففي ما يتعلق باليابان التي تطبّق نظاما سخياً لدعم أسعار السلع الزراعية لصالح المنتجين، والتي تقيّد استيراد المنتجات الزراعية تقييداً شديداً (وخصوصاً الأرز الذي يكاد استيراده يكون ممنوعاً)، كان السعر المحلّي يمثل حوالى ثمانية أضعاف السعر العالمي في حالة القمح، وحوالى سبعة أضعاف في حالة الأرز، وحوالى خمسة أضعاف في حالة السكر. أما في دول السوق الأوروبية (الاتحاد الأوروبي حالياً)، فإن تكلفة الدعم الزراعي قد بلغت ١٣٣ بليون دولار في سنة ١٩٩٠، أي حوالى ٢,٢ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي. وعموماً فإن تكلفة الدعم الزراعي في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تبلغ حوالى ٢ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي، بينما لا يمثل الناتج المحلي المتولد في قطاع الزراعة في هذه الدول مجتمعة سوى ٣ بالمئة من ناتجها المحلي الاجمالي[٣٧]!

٣ ـ حول أحقية الدول النامية في معاملة متميزة

نأتي الآن الى السؤال الثالث الذي طرحناه في صدر هذا القسم من الدراسة، وهو: لماذا تصر الدول النامية على الحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً، استثناءً من مبادئ الغات وقواعدها؟

سبق أن أشرنا في الفقرة «ثانياً» الى أن المادة (١٨) والجزء الرابع من اتفاقية الغات يمنحان الدول النامية الحق في الحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً من الدول الصناعية، على سبيل الاستثناء من المادة (١) التي تقضي بتعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، كما انهما يخولانها الحق في فرض بعض القيود على التجارة حماية لصناعاتها الناشئة ودعماً لتنميتها. كما سبق أن أشرنا في الفقرة «ثالثاً» الى تغيّر موقف الدول النامية نفسها من الغات مؤخراً، وذلك بعد مرور فترة من الصدام أو عدم التوافق شهدت قيام مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، كما

(٣٧) Evans and Walsh, Ibid., p. 65 (OECD figures) and p. 102 (Japan figures).

شهدت محاولات متعددة من الدول النامية لفتح أسواق الدول الصناعية أمام صادراتها والافلات من السياسات الحمائية لهذه الدول التي اتجه الكثير منها الى التمييز ضد الدول النامية. وكان من العوامل الحاسمة في هذا التحول في موقف الدول النامية تطبيق معظمها، طوعاً أو اضطراراً، برامج الاستقرار والتكيّف الهيكلي. وهذه البرامج ربما دفعت بالدول النامية على طريق تحرير التجارة الى مدى أبعد بكثير مما هي ملتزمة به في اطار اتفاقية الغات، أو مما هي مطالبة به بعد التوقيع على الاتفاقات الجديدة والمجددة للتجارة الدولية.

والحق ان قضية المعاملة المتميزة الأكثر تفضيلاً للدول النامية تثير قضية جوهرية، وهي قضية العلاقة بين التجارة والتنمية. ولما كانت هذه الدراسة معنية بتقييم الغات من المنظور التنموي في المقام الأول، فمن الأهمية بمكان أن نلقي بعض الأضواء على هذه القضية.

تتمثل وجهة النظر التقليدية (التي يفترض أنها تشكل الأساس النظري للغات) في أن التجارة الخارجية هي محرك النمو الاقتصادي، وأن التجارة الخارجية تنتعش في ظل المنافسة وفتح الأسواق؛ ومن ثم فإن حرية التجارة تعدّ شرطاً أساسياً للنمو الاقتصادي. ومن جهة أخرى فإن المنفعة الرئيسية من حرية التجارة هي المنافسة، فالمنافسة (طبقاً لوجهة النظر التقليدية) تؤدي ـ على الصعيد الدولي مثلما هو الشأن على الصعيد المحلي ـ الى مستوى أعلى من الكفاءة في تخصيص الموارد، ومن ثم الى مستوى أعلى من الانتاج. وهذه هي وجهة نظر الدول الصناعية المتقدمة التي تتوقع من الدول النامية الالتزام بها، وإن كانت هي نفسها لم تكن تلتزمها عملياً وسعت الى اغلاق أسواقها أمام صادرات الدول النامية، على ما سبق بيانه في البند الثاني من هذا القسم من الدراسة.

أما الدول النامية فلها وجهة نظر أخرى، فهي تواجه وضعاً جائراً في مجال التجارة الدولية نشأ أساساً خلال الفترة الاستعمارية، وما أنتجته من نظام لتقسيم العمل على الصعيد الدولي يراعي مصالح الدول المستعمرة في المقام الأول. وقد نتج من هذا النظام الوضع الغريب الذي صارت فيه الدول النامية تنتج ما لا تستهلك وتستهلك ما لا تنتج (احدى صور التبعية)، فضلاً عن إعاقة نمو قوى الانتاج فيها (أي التخلف). وترى الدول النامية أنها لا تستطيع أن تصنّع وهي تواجه المنافسة غير المتكافئة من جانب الدول الصناعية التي أنجزت مرحلة التصنيع وقطعت شوطاً طويلاً على طريق التطوير التقاني والنمو الاقتصادي. ففتح أسواق الدول النامية في هذه الظروف سوف يعني الفشل الأكيد للتصنيع فيها واستمرارها في انتاج سلع أولية يتناقص الطلب عليها بفعل التطورات التقانية الحديثة،

وتتدهور أسعارها تدهوراً شديداً بالقياس الى أسعار السلع الصناعية التي تستوردها من الدول الصناعية المتقدمة. ولذلك فقد بلورت الدول النامية مطلبين أساسيين، وحاولت التكتل في الانكتاد ومحافل دولية أخرى وحشد جهودها من أجل تحقيقهما، وهما:

أ ـ يتعين على الدول الصناعية أن تقدم المعونات التنموية الى الدول النامية، وأن تفتح أسواقها للصادرات من الدول النامية على أسس تفضيلية.

ب ـ يتعين على الدول الصناعية أن تعترف بحق الدول النامية في اللجوء الى أساليب الحماية المختلفة لحماية الصناعات الناشئة ودعم جهود التنمية بوجه عام.

وهكذا فإن تحرير التجارة يجب أن يتم من طرف واحد في الأساس، وهو الدول الصناعية المتقدمة، وذلك ريثما تتمكن الدول النامية من حشد جهودها وتوليد قوة الدفع الضرورية للانطلاق على طريق التنمية.

ولا يخفي كاتب هذه الدراسة انحيازه الى وجهة نظر الدول النامية. ولما كان قد عالج قضية «التنمية بين الحرية والتدخل» بالتفصيل في دراسات عديدة يمكن الرجوع اليها(٣٨)، فحسبه تلخيص الأسباب الجوهرية للاعتقاد التالي: «ان التنمية في ظل الحرية والاعتماد على قوى السوق ومبادرات القطاع الخاص وحدها غير ممكنة في ظروف الدول النامية، وان توليد قوة الدفع الضرورية للتنمية، أو «الكتلة الحرجة»، يستلزم حضوراً قوياً من الدولة وتدخلات قوية بصور متعددة: مباشرة وغير مباشرة، سعرية وادارية، عمومية وانتقائية، وذلك من أجل حماية الصناعات الناشئة وإحداث التغيرات الهيكلية الكبرى التي تنطوي عليها التنمية الجادة».

وفي ما يلي هذه الأسباب:

أ ـ من الصعب الجزم بأن توسع التجارة كان هو السبب في النمو الاقتصادي السريع، سواء في الدول الصناعية القديمة في فترة ما بعد الحرب

---

(٣٨) نذكر من هذه الدراسات: ابراهيم العيسوي: **تحرير الاقتصاد ودور الدولة في تحقيق التنمية في الوطن العربي**، سلسلة كتيبات المحاضرات العامة؛ ٣ (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٢)؛ **حول مستقبل التخطيط في الاقطار العربية**، سلسلة كتيبات المحاضرات العامة؛ ٦ (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٤)، وابراهيم العيسوي، محرر، **الخبرة التنموية للدول الأسيوية حديثة التصنيع وإمكانية الاستفادة منها لمصر**، قضايا التخطيط والتنمية في مصر؛ ٧٣ (القاهرة: معهد التخطيط القومي، ١٩٩٢). وحول أحقية الدول النامية في الحصول على معونات لدعم التنمية من الدول المتقدمة، انظر: Ibrahim El-Issaway, «The Aid Relationship and Self-Reliant Development in Africa,» in: Adebayo Adedeji and Timothy M. Shaw, ed., *Economic Crisis in Africa: African Perspectives on Development Programs and Potentials* (Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 1985), pp. 131-155.

العالمية الثانية أو في الدول الصناعية الحديثة في آسيا. ومن الممكن العثور على أدلة قوية لبيان أن العكس قد يكون هو الأصح، بمعنى أن توسع التجارة قد حدث نتيجة للنمو الاقتصادي السريع(٣٩). ومن ثم فإن علاقة السببية بين حرية التجارة (أو سياسة التوجه الخارجي) والنمو الاقتصادي تفتقر الى سند قوي، سواء على صعيد النظرية أو على صعيد التطبيق.

ب ـ ان السلوك العملي للدول الصناعية القديمة ـ قديماً وحديثاً ـ وكذلك سلوك الدول الآسيوية والأمريكية اللاتينية حديثة التصنيع، يؤكد أن الحماية، لا الحرية، والتدخل الحكومي، لا قوى السوق الحرة وحدها، كانت من بين العوامل الحاسمة في تحقيق النمو الاقتصادي السريع لهذه الدول، واخراج بعضها من دائرة التخلف(٤٠).

ج ـ **ان الاستفادة من تحرير التجارة مرتبطة بدرجة التنمية، أي مرحلة التطور الاقتصادي التي تبلغها دولة من الدول، ومستوى القدرة التنافسية التي حققتها. وكلما ارتفعت درجة التطور الاقتصادي ومستوى القدرة التنافسية استطاعت الدولة غزو أسواق الآخرين بسهولة (ومن ثم طالبت بفتح أسواقهم)، وقلت خشيتها من فتح سوقها أمام الآخرين.** ولذلك كانت الدول الصناعية هي المستفيد الأكبر من تحرير التجارة، ومن الغات عموماً. فقد ارتفع نصيبها في التجارة العالمية للصادرات من ٦٥ بالمئة في عام ١٩٥٠ الى ٨٠ بالمئة في عام ١٩٧٠، وإن كان قد هبط الى ٧٠ بالمئة في عام ١٩٩٢. أما الدول النامية فقد شهدت تطوراً معاكساً، حيث هبط نصيبها في الصادرات العالمية من ٣٥ بالمئة في عام ١٩٥٠ الى ٢٠ بالمئة في عام ١٩٧٠، وإن كان قد ارتفع الى ٢٩ بالمئة في عام ١٩٩٢. والزيادة في

---

(٣٩) للمزيد من الدعم حول هذه النقطة، انظر: Raghavan, *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World,* p.50,

وذلك في ما يتعلق بالدول الصناعية القديمة. أما في ما يتعلق بالدول الآسيوية حديثة التصنيع، فانظر:
R. Wade, *Governing the Market - Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990), chap.1; Tariq Banuri, ed., *Economic Liberalization: No Panacea: The Experiences of Latin America and Asia,* Studies in Development Economics (Oxford: Clarendon Press; New York: Oxford University Press, 1991), and Colin Bradford and N. Chakwin, *Alternative Explanations of the Trade-Output Correlation in the East-Asian Economies,* Technical Papers; no.87 (Paris: OECD Development Centre, 1993).

(٤٠) إضافة الى ما ورد في دراساتنا السابقة، وفي البند (٢) من الفقرة «رابعاً» من هذا الفصل، وكذلك في الهامش رقم (٣٩)، انظر حول خبرات الدول الآسيوية حديثة التصنيع:
UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994,* part 2, chap.1: «The Visible Hand and the Industrialization of East Asia,» pp. 49-76; Richard P. Appelbaum and Jeffrey Henderson, eds., *States and Development in the Asian Pasific Rim* (Newbury Park, Calif.: Sage Publications, °1992), chap. 1, and S. Lalle, «Understanding Technology Development,» *Development and Change,* vol. 24 (1993), pp. 723-724.

نصيب الدول النامية في الصادرات العالمية في السبعينيات والثمانينيات انما ترجع الى صعود نجم الدول الآسيوية حديثة التصنيع في عالم التصدير، حيث بلغ نصيبها من الصادرات العالمية ١٥,٣ بالمئة في عام ١٩٩٢، بينما اتجه نصيب معظم الدول النامية الأخرى الى الهبوط(٤١).

د ـ إن اطلاق حرية التجارة في ظل تقسيم العمل الدولي الراهن وفي ظل تخلف الدول النامية لن تكون له من نتيجة، استناداً الى نظرية الميزة النسبية، سوى استمرار الدول النامية في انتاج المواد الأولية وحرمانها من الدخول الى عالم التصنيع الفسيح. **فالمنافسة مع انعدام التكافؤ في القوة الاقتصادية والقدرة التنافسية نتيجتها محسومة سلفاً، وهي البقاء للأقوى الذي رسخت قدمه في ميدان الصناعة**. ومن جهة أخرى، فإن الميزة النسبية في الظروف المعاصرة التي تتسم بتسارع معدلات التطور التقاني لم تعد مجرد ميزة نسبية استاتيكية موروثة من خلق الطبيعة (وفرة مورد أو آخر مثلاً)، **بل إنها تحولت الى ميزة نسبية ديناميكية يمكن اكتسابها وتطويرها من خلال الابتكار والتطوير التقاني من جهة، ومن خلال سياسات الحماية والدعم من جهة أخرى**.

ولهذا فمن التعسف ـ من الناحية النظرية ومن الناحية العملية على السواء ـ اعتبار المعاملة التمييزية والأكثر تفضيلاً للدول النامية أو اجراءات الحماية التي تلجأ اليها هذه الدول من قبيل الاجراءات المشوهة للتجارة أو من قبيل سوء التدبير الاقتصادي، التي لا تمكّن العالم من الوصول الى مستوى الرفاهة الأمثل(٤٢)، إذ ليس هناك سبب معقول يدعو الدول النامية الى التحمس لتحرير تجارتها (بفرض أن الدول الصناعية تقوم بالتحرير الكامل لتجارتها!)، اذا كان العالم ككل سيصل الى الرفاهة المثلى، بينما تبقى هي في عداد الخاسرين والمتخلفين!

هـ ـ حتى لو سلمنا جدلاً بأهمية التجارة في تحقيق التنمية، فمن الثابت أن النجاح في التنمية (أو حتى النمو الاقتصادي) لا يتوقف فقط على تحرير التجارة أو تقييدها، وانما هو يمتد الى ما هو أبعد من ذلك. إنه يتطلب الكثير من التغيرات العميقة في الهياكل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية باعتبارها ضرورية لرفع

---

(٤١) بيانات السنتين ١٩٥٠ و١٩٧٠ أخذت من: Khan, «Developing Countries and the Uruguay Round,» p.54.

أما البيانات الباقية فقد أخذت من الجدول رقم (١ ـ ١) من الملحق رقم (١) من هذه الدراسة.

(٤٢) يعتبر أوكسلي أن النص على المعاملة المتميزة والاكثر تفضيلاً للدول النامية في الغات هو من قبيل سوء التدبير الاقتصادي (Bad Economics)، وذلك استناداً إلى أنه ما لم تقم كل الدول بتحرير التجارة في الوقت نفسه، فإن المنفعة المثلى من التحرير لن تتحقق، بل سيكون العالم عند مستوى أدنى للرفاهة. انظر: Oxley, *The Challenge of Free Trade*, p.110.

القدرات الادخارية، وحشد الموارد، واطلاق طاقات الاستثمار والتطوير التقاني. وفي كل ذلك، ثمة دور مهم للدولة ولسياسات الدعم والحماية.

وقد يقال: وما حاجتنا الى اعادة فتح ملف «التجارة والتنمية» بعدما وافقت الدول الصناعية على تضمين المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً ضمن الغات، وبعدما أفردت جزءاً كاملاً من الاتفاقية لموضوع «التجارة والتنمية» (الجزء الرابع)؟! وردنا على ذلك أن ثمة حاجة ضرورية بالفعل الى اعادة فتح هذا الملف. فمن جهة أولى هناك حاجة ماسة الى اعادة التأكيد على اختلاف ظروف الدول النامية عن ظروف الدول الصناعية، وعلى أنه ليس من المنطق ولا من الانصاف أن تطبق على الفريقين القواعد نفسها مع اختلاف ظروفهما. ومن هنا فالتقييم المناسب للغات (أو للغات وأخواتها بعد انتهاء جولة اوروغواي) في ما يتعلق بالدول النامية هو التقييم من المنظور التنموي.

ومن جهة أخرى، فإن اعادة فتح ملف «التجارة والتنمية» مهم بالنظر الى أن السلوك الفعلي للدول الصناعية لا يتفق دائماً مع ما تقرّه من مبادئ وقواعد. وقد رأينا أمثلة كثيرة على ذلك في ما سبق من هذه الدراسة. ونضيف الى ذلك أن الموافقة على اشتمال الغات على المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً للدول النامية قد تأتي من جانب الدول الصناعية ليس عن اقتناع ورضى، بل من قبيل الحل الوسط، مع الميل الى عدم الالتزام بشيء محدد اكتفاءً بالقرارات والاعلانات التي تزخر بعبارات السعي لبذل الجهود، ومراعاة ظروف الدول النامية.

والدليل على ذلك هو استمرار الدول الصناعية في اغلاق أسواقها أمام الكثير من صادرات الدول النامية. وحتى عندما منحت الدول الصناعية مزايا تفضيلية للدول النامية بمقتضى النظام العام للتفضيلات، فإن استفادة الدول النامية من هذا النظام كانت محدودة وغير مستقرة. ولا يرجع ذلك فقط الى عجز الدول النامية عن الاستفادة من الفرص المتاحة، وإن صح ذلك بالنسبة الى بعض منها كسبب جزئي، لكنه يرجع أيضاً الى أمور عدة: **أولها**، تواضع التخفيضات في التعريفات الجمركية التي قدمتها الدول الصناعية في اطار نظام التفضيلات، مع الميل الى عدم تقديم تخفيضات ذات بال على المنتجات التي تمتلك فيها الدول النامية قدرة تنافسية عالية[٤٣]. **وثانيها**، ان الدول الصناعية تضع الحواجز أمام صادرات الدول النامية من السلع المصنعة بما في ذلك السلع الزراعية المجهزة والمنسوجات

---

(٤٣) يقر بذلك أركسلي في: المصدر نفسه، ص ١٠٣. انظر ايضاً التعليق على النظام العام للتفضيلات وكذلك على التفضيلات الممنوحة بمقتضى اتفاقية لومي، في: نبيل حشاد، **الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية**، سلسلة رسائل البنك الصناعي؛ ٤٢ (الكويت: [د. ن.]، ١٩٩٤)، ص ٨٠.

والملابس، وكلما ارتفعت درجة تصنيع السلعة زادت التعريفة الجمركية والحواجز الأخرى عليها، وذلك بالطبع حماية للصناعة في الدول الصناعية(٤٤). وثالثها، القيود الفنية وغيرها من القيود غير التعريفية التي عرقلت دخول منتجات الدول النامية الى أسواق الدول الصناعية.

إذاً، هناك حاجة، في ضوء ما تقدم، الى أن تأخذ الدول الصناعية قضية المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً للدول النامية بصورة أكثر جدية. كما انه يتعين على الدول النامية ذاتها أن تراجع موقفها من حرية التجارة بنوع خاص، وتحرير الاقتصاد بوجه عام، بعد أن دفعتها برامج التكيف الهيكلي على هذا الطريق، ربما الى ما هو أبعد مما هو مطلوب منها بمقتضى النظام الجديد للتجارة العالمية، والى ما هو أبعد كثيراً مما تقتضيه التنمية السوية. فالقضية ليست قضية مسايرة «صرعات» مستجدة، بقدر ما هي البحث عن الأنسب والأكثر ملاءمة من القوانين والنظم لتحقيق التنمية في الظروف الواقعية للدول النامية. وهذا لا يعني عدم الاعتراف بحاجة هذه الدول الى اصلاحات اقتصادية فحسب، بل كذلك الى اصلاحات سياسية واجتماعية جوهرية. لكن المهم - في نظري - هو أن تنطلق هذه الاصلاحات من المنظور التنموي، لا من المنظور الليبرالي الجديد الذي يضحي بالتنمية ويرهق الأغلبية الفقيرة في الدول النامية من أجل تحقيق التوازن النقدي والمالي، وكأن هذا التوازن غاية تطلب لذاتها.

خامساً: الطريق الى أوروغواي (١٩٨٦)

مثلما ظهرت الغات ١٩٤٧ في إطار قيام الدول الصناعية الكبرى بإعادة ترتيب الأوضاع الاقتصادية للعالم غداة الحرب العالمية الثانية، جاءت الدعوة الى جولة أوروغواي وتمت صياغة ما أسفرت عنه تلك الجولة من اتفاقيات في إطار قيام هذه الدول بإعادة رسم الخريطة الاقتصادية للعالم، ووضع قوانين لحركة التجارة العالمية من منظور النظام العالمي الجديد الذي أخذ في التشكل في منتصف الثمانينيات، والذي حظي بقوة دفع عظيمة إبان حرب تحرير الكويت من الغزو العراقي في عام ١٩٩١. كما جاءت الدعوة الى جولة أوروغواي من منطلق حرص الدول الصناعية على مواصلة سيطرتها على النظام الاقتصادي العالمي، ورغبتها في احتواء النزاعات الاقتصادية في ما بينها، وخصوصاً في مجال الصراع على

---

(٤٤) تعرف هذه الظاهرة في أدبيات التجارة الخارجية بظاهرة تصاعد التعريفة (Tariff Escalation)، أي تزايد التعريفة الجمركية مع تزايد درجة تصنيع المنتج. انظر: Raghavan, *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World*, pp. 183-185, and Oxley, Ibid., p.9.

الأسواق، بعدما باتت تهدد هذه السيطرة بالوهن.

وقد تضافرت عوامل متعددة من أجل عقد جولة أوروغواي. كما استجدت عوامل أخرى أثناء انعقاد الجولة، وكانت بمثابة أسباب اضافية للاسراع بحسم المفاوضات التي طالت أكثر مما ينبغي. كما كان لها تأثير ملموس في صياغة ما توصلت اليه الجولة من اتفاقات. وفي ما يلي أهم هذه العوامل:

١ ـ ازدياد حدة الصراع بين الدول الصناعية على الأسواق الخارجية وعلى حماية أسواقها المحلية من المنافسين، سواء أكانوا من الدول الصناعية الأخرى أم من الدول النامية، الى درجة صار يخشى معها من نشوء حروب تجارية من الممكن أن تتحول الى حروب عسكرية. وقد كان من أهم نتائج هذا الصراع انتشار السياسات الحمائية انتشاراً عظيماً، وخصوصاً من خلال القيود غير التعريفية على التجارة. ومن هنا جاءت الدعوة لإزالة مثل هذه القيود الحمائية/ التمييزية، أو على الأقل تخفيفها، خوفاً من العواقب غير المأمونة للصراع على الأسواق.

٢ ـ ازدياد درجة الفوضى في النظام التجاري الدولي، ومظاهر تلك الفوضى عديدة، منها التجاوز عن قواعد الغات أو التحايل عليها بالاتفاقات الثنائية وغير ذلك من الاجراءات التي أشرنا اليها في الفقرة «رابعاً». وقد ساعد على انتشار هذه الفوضى ضعف آلية فضّ المنازعات في الغات ١٩٤٧، وقدرة بعض الدول على عرقلة هذه الآلية. ومن ثم اشتدت الحاجة الى تقوية قدرة الغات على فضّ المنازعات التجارية بين الدول، واعتبر ذلك من الأهداف المهمة لجولة أوروغواي.

٣ ـ شعور الولايات المتحدة بتآكل نفوذها الاقتصادي، على الرغم من تعاظم دورها السياسي والعسكري، ورغبتها في تحسين وضعها وهيمنتها الاقتصادية من خلال حماية مصالح الشركات متعدية الجنسية، وتوسيع نشاطها في شتى أرجاء العالم، وازالة العراقيل التي تحول دون ذلك. ولا يتصل هذا الأمر بتنامي قوة اليابان والدول الآسيوية حديثة التصنع فحسب، بل إنه يتصل أيضاً بعوامل أخرى عدة؛ منها سياسات الدعم الزراعي في أوروبا، وخصوصاً سياسة دعم صادرات السلع الزراعية الأوروبية التي أصبحت الدول الأوروبية ذاتها تنوء بأعبائها الثقيلة من ناحية، وأدت الى تناقص نصيب الولايات المتحدة في الأسواق الخارجية للصادرات الزراعية من ناحية أخرى؛ ومنها تنامي تجارة الخدمات التي باتت تشكل ٢٠ بالمئة من التجارة العالمية[٤٥]، وتطلع الولايات المتحدة وبعض الدول الصناعية

(٤٥) تشكل الخدمات نحو ٦٠ بالمئة من الانتاج العالمي، طبقاً لما أورده: Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p.2.

الكبرى الأخرى، الى فتح المزيد من الأسواق اعتماداً على ما تملكه في هذا المجال من مزايا نسبية ضخمة؛ ومنها تنامي التجارة في حقوق الملكية الفكرية، مع ضعف القوانين السائدة لحماية هذه الحقوق، وتمكن الكثير من الدول الأخرى من الاستفادة من المنتجات الفكرية التي تنتجها الشركات متعدية الجنسية في الأساس من دون مقابل. ومن ثم ظهرت الحاجة الى فرض الانضباط في هذا المجال لحماية مصالح هذه الشركات ودعم نفوذها في الأسواق المحلية. وقل مثل ذلك عن رغبة الولايات المتحدة وبعض الدول الصناعية الأخرى في تمكين شركاتها الكبرى من العمل في أية رقعة على الكرة الأرضية من دون قيود تجارية أو غير ذلك من الاجراءات المعيقة لحركتها عبر الحدود، أو حتى داخل حدود الدول التي تمارس نشاطاتها فيها.

٤ ـ شهدت السنوات ما بين جولة طوكيو (١٩٧٣ ـ ١٩٧٩) وجولة أوروغواي (١٩٨٦ ـ ١٩٩٣) ما يسمى بالصدمة النفطية الثانية (أي ارتفاع أسعار النفط في أواخر السبعينيات) وبداية تراجع النشاط الاقتصادي العالمي، وخصوصاً في الدول الصناعية، وظهور نذر كساد عالمي. وقد ربط بعضهم، وخصوصاً الولايات المتحدة وأوروبا، بين هذا الكساد وتنامي السياسات الحمائية، ومن ثم دعوا الى تحرير التجارة سعياً لتفادي هذا الكساد وانعاش الاقتصاد العالمي. وحتى بعدما أخذت نذر الركود الاقتصادي في التراجع، كانت بعض العوامل الأخرى آخذة في الظهور، وتدفع في اتجاه تحرير التجارة وفتح الأسواق أمام الدول الصناعية؛ منها ازدياد درجة التدويل في النشاط الاقتصادي؛ ومنها تعاظم حركات رأس المال عبر الحدود الدولية؛ ومنها تنامي تجارة الخدمات؛ ومنها تآكل المكانة الاقتصادية للولايات المتحدة التي أشرنا اليها في الفقرة السابقة؛ ومنها تنوع أنشطة الشركات متعدية الجنسية تنوعاً كبيراً، مع تداخل عمليات التمويل والتسويق (خدمات) مع عمليات الاستثمار ونقل التقانة وعمليات بيع حقوق التصنيع والعلامات التجارية (ملكية فكرية)، ومن هنا كان تصميم الولايات المتحدة والدول الأوروبية على إضافة ما صار يعرف **بالقضايا الجديدة** الى جدول مفاوضات أوروغواي، وهي تجارة الخدمات والقضايا التجارية المتعلقة بكل من الاستثمار وحقوق الملكية الفكرية.

والحق ان الدافع وراء ادخال هذه القضايا في المفاوضات لم يكن فقط هو فتح المزيد من الأسواق أمام الشركات متعدية الجنسية ومنتجات الدول الصناعية بوجه عام، بل كان يتمثل أيضاً في أمر آخر أشد خطراً، وهو **اعادة تشكيل هياكل الانتاج على النطاق العالمي**. فمن خلال تمتع رأس المال الأجنبي بمزايا أكبر في مجالات الاستثمار والملكية الفكرية والخدمات، سوف تتحقق له القدرة على مواصلة

احتكاره المعرفة والتقانة، ومن ثم القدرة على تعديل هياكل الانتاج، وتعديل تقسيم العمل على النطاق الدولي على النحو الذي يعزز قدرة الأقوياء (الدول الصناعية)، ويحدّ من قدرة الضعفاء على النمو (الدول النامية)، ويزيد من فرص استغلالهم. ذلك أن من أغراض مدّ مظلة الغات لتشمل الملكية الفكرية، إبقاء الدول النامية فقيرة تقانياً، وتابعة للدول الصناعية في المجال التقاني، مع الحيلولة دون ظهور منافسين في هذا المجال من الدول النامية. كما أن من أغراض تغطية الغات للاستثمار الأجنبي افساح المجال أمام الشركات متعدية الجنسية من أجل توسيع نطاق عملياتها في العالم الثالث واقامة عمليات متكاملة مع عملياتها الانتاجية والتوزيعية في المناطق المختلفة من العالم، وهو ما يتطلب ازالة القيود التي تضعها الدول النامية على الشركات الأجنبية من أجل أن تكون عملياتها داخل الدول النامية مترابطة مع القطاعات المحلية لتلك الدولة، حتى تتولد قوة دفع أكبر للتنمية فيها[٤٦]. ولذلك كانت هناك معارضة شديدة من جانب الدول النامية لإدراج قضايا الاستثمار والملكية الفكرية والخدمات في مفاوضات جولة أوروغواي.

٥ ـ تنامي القوى الاقتصادية الآسيوية، وخصوصاً في كل من اليابان والدول الآسيوية حديثة التصنيع، وهي دول ذات مصلحة في فتح أسواق العالم أمام صادراتها من السلع الصناعية، ومن ثم دعم السياسات الليبرالية للغات.

٦ ـ تدهور مكانة الكتلة الاشتراكية، ثم انهيار النظام الاشتراكي في ما بعد في كل من الاتحاد السوفياتي ودول شرق أوروبا، وهو ما يعني الحاجة الى اعادة النظر في قواعد النظام التجاري الدولي التي وضعت في ظروف الحرب الباردة والتنافس بين المعسكرين الرأسمالي والاشتراكي.

وقد تفاعلت الظروف والعوامل السابقة، وما وراءها من خلفيات اقتصادية وسياسية للدول الصناعية الكبرى، لكي تصيغ **الأهداف المعلنة لجولة أوروغواي على** النحو التالي[٤٧]:

---

(٤٦) Raghavan, Ibid., pp.75 and 96-97.

(٤٧) تمت صياغة هذه الاهداف في ضوء المهام المحددة لمجموعات التفاوض التي تشكلت عقب إعلان «بونتا دل ايست»، أوروغواي في ايلول/ سبتمبر ١٩٨٦، وهي: النفاذ الى الاسواق، والقضايا الجديدة، والقواعد والاصلاح المؤسسي. انظر: John Whalley, coordinator, *The Uruguay Round and Beyond: The Final Report from the Ford Foundation Supported Project on Developing Countries and the Global Trading System* (Ann Arbor: University of Michigan Press; Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan, 1989), p.88.

أ ـ التقدم على طريق تحرير التجارة السلعية وفتح الأسواق أمامها من خلال تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة أو تخفيف القيود غير التعريفية، وخصوصاً في ما يتعلق بالتجارة في السلع الزراعية والملابس والمنسوجات، فضلاً عن السلع الصناعية بالطبع.

ب ـ مدّ مظلة الغات لتشمل التجارة الدولية في الخدمات والقضايا التجارية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية وحقوق الملكية الفكرية.

ج ـ إحكام مبادئ الغات وقواعدها واجراءاتها، بما يزيل اللبس في بعض النواحي ويسدّ منافذ التحايل على هذه المبادئ والقواعد، ويكفل آليات قوية لفض النزاعات التجارية بين الدول.

د ـ تقوية الدور المؤسسي للغات في الاشراف على تطبيق الدول للنظام الجديد للتجارة العالمية، وفي فضّ النزاعات التي تثور بين الدول بشأن تطبيق هذا النظام، ومن ثمّ في توفير مناخ يكفل للتجارة الدولية المزيد من التحرير والنمو.

الفصل الثاني

الاتفاقات والمنظمة الجديدة للتجارة العالمية

أولاً: من الغات ١٩٤٧ إلى الغات ١٩٩٤ وأخواتها

بمقتضى الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي، والتي أعلنت في الاجتماع الوزاري للغات في مراكش في نيسان/ابريل ١٩٩٤، لم تعد الغات هي الأداة القانونية الوحيدة لتنظيم التجارة العالمية. فالغات، التي صار يطلق عليها اسم **الغات ١٩٩٤**، لتمييزها من الغات الأصلية (الغات ١٩٤٧)، وما دخل عليها من تعديلات في الجولات الثماني للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، قد أصبحت عضواً في عائلة جديدة تضم طائفة أخرى من الاتفاقات المنظمة للتجارة العالمية، هي ما أطلق عليه **«أخوات الغات»**. وبمقتضى نتائج جولة أوروغواي سوف يتولى أمور هذه العائلة من الاتفاقات الدولية كيان دولي جديد يتمتع بكل مقومات الشخصية الاعتبارية للمنظمات الدولية. وهذا الكيان هو **منظمة التجارة العالمية** التي سوف يناط بها الإشراف على تنفيذ الغات وأخواتها من جانب الدول الأعضاء، وكذلك فضّ ما يثور بشأنها من منازعات تجارية، فضلاً عن تنظيم المفاوضات الدولية لتحقيق المزيد من التحرير في التجارة العالمية.

ومن أهم أخوات الغات ١٩٩٤، ما يلي:

١ ـ الاتفاقات الخاصة بالتجارة في المنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس.

٢ ـ الاتفاقات الخاصة بالقيود الفنية على التجارة، والدعم والإجراءات المضادة أو التعويضية، والإجراءات الوقائية.

٣ ـ الاتفاقات الخاصة بالإجراءات الصحية المؤثرة في التجارة العالمية، وقواعد المنشأ للمنتجات الداخلة في التجارة، وإجراءات تراخيص الاستيراد،

وإجراءات التفتيش على البضائع قبل الشحن.

٤ ـ الاتفاقات حول تنفيذ بعض مواد الغات، مثل الاتفاق حول تنفيذ المادة (٦) المتعلقة بالإغراق ومواجهته، والاتفاق حول تنفيذ المادة (٧) المتعلقة بقواعد التقييم الجمركي.

٥ ـ الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS).

٦ ـ الاتفاق حول قضايا التجارة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية (TRIMS).

٧ ـ الاتفاق حول قضايا التجارة المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

٨ ـ مذكرات التفاهم حول قواعد فضّ المنازعات وإجراءاتها، وحول متابعة منظمة التجارة العالمية السياسات التجارية للدول الأعضاء.

٩ ـ الاتفاقات الجمعية حول التجارة في الطائرات المدنية، والمشتريات الحكومية، ومنتجات الألبان، واللحوم. وكما سبقت الإشارة، فهذه الاتفاقات ليست ملزمة لكل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وإنما هي ملزمة فقط لمن ينضمّ إليها من هذه الدول.

وتشكّل هذه الاتفاقات، جنباً إلى جنب مع الاتفاق المنشئ لمنظمة التجارة العالمية[1]، نظاماً قانونياً للتجارة متعددة الأطراف يتّسم بالخصائص التالية:

١ ـ يغطّي النظام الجديد كل قطاعات التجارة العالمية تقريباً. فقد امتد نطاق تطبيق القواعد الدولية للتجارة ليشمل، ليس فقط تجارة السلع الرئيسية التي لم تكن مغطاة في الغات ١٩٤٧ كالسلع الزراعية والمنسوجات والملابس، بل أيضاً التجارة في الخدمات والقضايا التجارية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية وحقوق الملكية الفكرية أيضاً. لكن ما زالت هناك سلع خارج نطاق النظام الجديد، مثل الصلب (حيث يطبّق نظام للحصص) والنفط والغاز، فضلاً عن السلع الخاضعة لاتفاقات اختيارية (جمعية) كاللحوم ومنتجات الألبان والطائرات المدنية.

٢ ـ ينطوي النظام الجديد على قدر من التعزيز لخطوات تحرير التجارة

---

(١) في الواقع ان الغات وأخواتها من الاتفاقات والتفاهمات تظهر كملاحق للاتفاق المنشئ لمنظمة التجارة العالمية، الذي أطلق عليه «اتفاق مراكش لانشاء منظمة التجارة العالمية». أما القرارات والاعلانات الوزارية والتفاهم حول الالتزامات المتعلقة بالخدمات المالية، فقد وضعت في قسم منفصل عن الاتفاقات. انظر: **GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts* (Geneva: GATT Secretariat, 1994).**

العالمية. فقد تضمن تخفيضات في التعريفات الجمركية على مختلف السلع عبر السنوات العشر القادمة، تصل نسبتها في المتوسط إلى ٤٠ بالمئة[٢]. كما نصّ النظام الجديد على إلغاء الإجراءات الرمادية والامتناع عن إعادة إدخالها. واستهدف النظام الجديد تحويل الكثير من القيود الكمية على التجارة إلى قيود تعريفية، وإن كان التنفيذ سيتمّ بصورة تدريجية، مع تخفيف بعض النواحي التمييزية للتجمعات التجارية الإقليمية[٣]، ووضع برامج زمنية محددة للتفاوض على تحقيق المزيد من إجراءات التحرير وفتح الأسواق في المستقبل. لكن أثر ما تمّ الاتفاق عليه من خطوات تحريرية في فتح الأسواق قد لا يكون كبيراً بمجرد البدء بتطبيق الاتفاقات الجديدة، أو حتى في نهاية السنوات العشر القادمة، على ما سيأتي بيانه.

٣ ـ يتّسم النظام الجديد بدرجة عالية من التفصيل والوضوح والإحكام في الكثير من قواعده وإجراءاته، وخصوصاً بالنسبة الى الموضوعات التي كانت صياغاتها غامضة أو مثيرة للالتباس، أو عرضة للتأويل وإساءة الاستخدام. وسوف يؤدي ذلك إلى سدّ الكثير من الثغرات التي كانت تثير النزاعات والتوترات بين الدول. وإجمالاً، فإن النظام الجديد ينطوي على فرض درجة عالية من الانضباط على المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. ومع ذلك فهناك بعض الموضوعات التي كان يؤمل في ضبط قواعدها بدرجة أكبر لقطع الطريق على محاولات استخدامها كإجراءات حمائية، مثل موضوع الإجراءات المضادة للدعم والإجراءات المضادة للإغراق.

٤ ـ يتضمن النظام نشوء كيان قانوني جديد هو منظمة التجارة العالمية التي تملك صلاحيات أكبر مما كان متاحاً لسكرتارية الغات. وهكذا فقد أصبحت الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تستند إلى إطار مؤسسي عالمي أكثر فاعلية عن ذي قبل. وسوف تقوم المنظمة الجديدة بالإشراف على تنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية، وتنظيم المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وتشغيل آلية أقوى وأسرع لفضّ المنازعات وحسم الخلافات حول قضايا التجارة بين الدول الأعضاء فيها. ومع ذلك، فإن المساواة بين الأقوياء والضعفاء أمام القانون قد لا تتحقق على النحو المأمول. ومن المتوقع أن يخضع النظام الاقتصادي العالمي لدرجة أقوى من الإشراف من خلال تعاون المنظمة الجديدة مع المنظمات الدولية القائمة، وخصوصاً البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وهذا أمر منصوص عليه صراحة في إعلان

---

(٢) طبقاً لما ورد في الفقرة الاولى من إعلان مراكش. انظر: المصدر نفسه، ص (iii).

(٣) UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994* (New York; Geneva: UN, 1994), pp. 119-121.

مراكش، فضلاً عن اعتباره إحدى وظائف المنظمة الجديدة بمقتضى المادة (٣) من اتفاقية إنشائها(٤). وهذه من النقاط المقلقة للكثير من الدول النامية التي تعاني ضغوطاً فوق الطاقة من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في الوقت الراهن.

٥ ـ إعادة التأكيد على الالتزام الدولي بمنح معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً للدول النامية بوجه عام، وللدول الأقل نمواً بوجه خاص، من خلال تضمين معظم الاتفاقات وإعلان مراكش ذاته بنوداً بهذا المعنى، مع صياغة هذا الالتزام بصورة أكثر تحديداً. وبمقتضى نتائج جولة أوروغواي يتعيّن على الدول الصناعية المتقدمة أيضاً تقديم العون المالي والفني الى الدول النامية لتمكينها من الاستجابة للمتطلبات الإدارية والفنية للاتفاقات الجديدة، وكذلك لتمكين الدول الأقل نمواً والدول التي تعتمد على الاستيراد الصافي للغذاء من مواجهة الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية عقب تحريرها وفق اتفاق الزراعة. ومع ذلك فإن النظام الجديد لا يحتوي على ضمانات كافية لتنفيذ هذه الالتزامات من جانب الدول الصناعية المتقدمة.

وسوف نستعرض في الأقسام التالية من هذا الفصل أهم ما تضمنته الاتفاقات الجديدة والمجددة من أحكام تشكّل في مجموعها معالم النظام الجديد للتجارة العالمية(٥). وسوف نقدم بعض التعليقات التوضيحية، مع إرجاء تقييم

---

(٤) انظر: GATT, Ibid., pp. (iv) and (v). لاحظ أن توجيه الغات الى التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى ليس بالأمر الجديد تماماً. فالمادة (١٥) من الغات ١٩٤٧ تنص على تعاون الغات مع صندوق النقد الدولي في ما يتعلق بالتنسيق بين مسائل الصرف الأجنبي التي تدخل في نطاق اختصاص الصندوق، ومسائل القيود الكمية وغيرها من الاجراءات التجارية التي تدخل في نطاق اختصاص الغات. كما تنص المادة نفسها على التنسيق بين المؤسستين في ما يتعلق بقضايا ميزان المدفوعات والاحتياطات الدولية. وربما يكون الجديد في اتفاق تأسيس منظمة التجارة العالمية هو ابراز قضية التنسيق، ليس فقط مع الصندوق ولكن أيضاً مع البنك الدولي والمؤسسات التابعة له، باعتبارها احدى وظائف المنظمة الجديدة. ومن المثير للانتباه في هذا الشأن أيضاً تعبير بيتر ساذرلاند، المدير العام للغات، عن أمله في أن يحصل ارتباط بين المؤسسات الدولية الثلاث، بما يؤدي إلى تكوين «منتدى عالمي» جديد لرسم السياسات الاقتصادية على الصعيد العالمي، يضم القوى الرائدة في كل من مجموعة الدول الصناعية ومجموعة الدول النامية. انظر: P. Evans and J. Walsh, *The EIU* [Economist Intelligence Unit] *Guide to the New GATT* (London: EIU, 1994), p.3.

(٥) سوف نعتمد في عرض هذه الاتفاقات على النصوص القانونية التي تضمنها الكتاب الرسمي المتضمن لنتائج جولة أوروغواي وإعلان مراكش، وهو: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts.*

وكذلك سوف نستعين في فهم وشرح بعض بنود الاتفاقات بالعرض الملخص الصادر عن سكرتارية الغات عند اختتام جولة أوروغواي في ١٥ كانون الاول/ ديسمبر ١٩٩٣، وهو: GATT, «The Final Act of the Uruguay Round-Press Summary, News of the Uruguay Round of Multilateral Negotiations,» (NUR 080, 15 December 1993), also published in: *World Economy*, vol. 17, no.3 (May 1994), pp. 365-393.

الآثار الإجمالية والتفصيلية للنظام الجديد إلى الفصل الثالث والفصل الرابع. ويبدأ عرضنا للاتفاقات بالاتفاقين الجديدين للتجارة في السلع، وهما الاتفاق الخاص بالمنتجات الزراعية والاتفاق الخاص بالمنسوجات والملابس. ثم نتناول عدداً من الاتفاقات ومذكرات التفاهم حول عدد من القضايا المتعلقة بالتجارة السلعية أيضاً، وهي اتفاق الإجراءات الوقائية، واتفاق مواجهة الإغراق، واتفاق الدعم والإجراءات المضادة له، واتفاق الحواجز الفنية للتجارة، واتفاق التقييم الجمركي، واتفاق تراخيص الاستيراد، واتفاق الفحص قبل الشحن، والاتفاق حول قواعد منشأ السلع، والتفاهم حول التجمعات الإقليمية. وبطبيعة الحال تبقى الغات الأصلية (الآن: الغات ١٩٤٧) سارية المفعول في مجال التجارة السلعية ما لم تعدلها الاتفاقات الجديدة. ثم بعد ذلك نعرّج على الاتفاق الخاص بالخدمات، والاتفاق الخاص بالملكية الفكرية، والاتفاق الخاص بالاستثمارات الأجنبية، والاتفاق المنشئ لمنظمة التجارة العالمية. ونختتم الجولة بالإشارة إلى أهم نصوص التفاهم حول نظام فض المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة الجديدة.

ثانياً: التجارة في المنتجات الزراعية

١ ـ فتح الأسواق

يعتبر اتفاق الزراعة خطوة كبيرة على طريق تحرير القطاع الزراعي من الدعم والحماية، وخصوصاً في الدول الصناعية الأوروبية التي تمادت في هذا الشأن إلى درجة أنها أصبحت تجأر بالشكوى من تضخم أعباء الدعم والحماية التي تقدمها الى منتجي ومصدري السلع الزراعية. وينص الاتفاق على ما يلي:

أ ـ تحويل القيود غير التعريفية على السلع الزراعية إلى قيود تعريفية مكافئة من حيث ما تنطوي عليه من حماية، مع التعهد بعدم الرجوع إلى فرض قيود غير تعريفية بعد إتمام عملية التحويل. ومن أمثلة القيود غير التعريفية المقصودة هنا: القيود أو الحصص الكمية على الواردات، والرسوم المتغيرة على الواردات، واشتراط حد أدنى لسعر المنتج المستورد، واجراءات الترخيص بالاستيراد المنطوية على تمييز بين الدول، والقيود على الاستيراد التي تمارس من خلال القطاع العام

= وبالاضافة الى ما تقدم سوف نعتمد في عرض الاتفاقات على الشروح الواردة في: UNCTAD, Ibid., and Evans and Walsh, Ibid.

وعندما يتطلب الامر، سوف نرجع الى النصوص الاصلية للغات ١٩٤٧ المنشورة كملحق لكتاب: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, pp. 485-558.

التجاري، والتقييد الطوعي للصادرات، وما إلى ذلك من قيود متعلقة بعبور المنتجات الزراعية الحدود.

ب ـ تخفيض التعريفات، سواء تلك الناتجة من عملية التحويل المذكورة في البند (أ) أعلاه أو غيرها من التعريفات المفروضة على واردات المنتجات الزراعية. وتبلغ نسبة التخفيض المستهدفة ٣٦ بالمئة في حالة الدول المتقدمة، و٢٤ بالمئة في حالة الدول النامية. ويتم إنجاز هذا التخفيض خلال ست سنوات بالنسبة الى الدول المتقدمة، وخلال عشر سنوات بالنسبة الى الدول النامية. وفي ما يتعلق بالدول الأقل نمواً، فإن الاتفاق لا يلزمها بإجراء أي تخفيض في التعريفات الجمركية على وارداتها من السلع الزراعية.

ج ـ حسبما ورد في الملحق (٥) لاتفاق الزراعة، تستثنى الحالات التالية من التحويل الفوري للقيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية، بمعنى أنه يمكن الاحتفاظ بالقيود غير التعريفية بعض الوقت بعد دخول اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ في بداية سنة ١٩٩٥، كما هو متوقع:

(١) إذا كانت واردات الدولة من منتج زراعي معين أقل من ٣ بالمئة من متوسط الاستهلاك السنوي المحلي لهذا المنتج خلال فترة الأساس ١٩٨٦ ـ ١٩٨٨.

(٢) إذا لم يكن المنتج المستورد يتمتع بأي دعم تصدير منذ بداية فترة الأساس المذكورة أعلاه.

(٣) المنتجات التي اعتبرت مستحقة لمعاملة خاصة بناءً على اعتبارات غير تجارية، كالاعتبارات الخاصة بالبيئة والأمن الغذائي.

(٤) إذا كان المنتج يخضع لقيود على الإنتاج، بشرط أن ترد هذه القيود على المنتجات الزراعية الأولية، لا على المنتجات الزراعية المجهزة أو المصنعة.

(٥) إذا كانت الحصة الكمية الدنيا المسموح بها في السنة الأولى تمثل ٤ بالمئة من متوسط الاستهلاك المحلي السنوي للسلعة في فترة الأساس، على أن تزاد بمقدار ٠,٨ بالمئة سنوياً من استهلاكها في السنوات التالية، بحيث تصل الحصة إلى ٨ بالمئة من متوسط الاستهلاك السنوي خلال ست سنوات.

(٦) إذا كانت الواردات من المنتجات الزراعية الأولية التي تصنف على أنها تمثل عناصر أساسية في الغذاء التقليدي للدولة النامية[٦]، حيث من الممكن

---

(٦) طبقاً للملحق رقم (٥) لاتفاق الزراعة، فإن السلع المعنية هنا هي ما ينطبق عليه الوصف التالي:
«A primary agricultural product that is the predominant staple in the traditional diet of a = developing country».

استمرار تقييد مثل هذه الواردات بعض الوقت، مع التعهد بتحريرها من القيود خلال فترة التنفيذ (١٠ سنوات).

ومن أهم الملاحظات على هذا الجزء من اتفاق الزراعة ما يلي(٧):

(أ) إن تحويل القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية مكافئة، أي توفر درجة الحمائية نفسها، سوف يؤدي إلى تعريفات في المدى من ٢٠٠ بالمئة إلى ٥٠٠ بالمئة من قيمة السلعة المستوردة. وفي الغالب، فإن هذه التعريفات أعلى مما تبرره الفروق بين الأسعار المحلية والأسعار الدولية للعديد من السلع الزراعية الرئيسية. ولهذا أطلق بعضهم على هذه العملية اسم «التحويل القذر للقيود غير التعريفية»، بمعنى أن عملية التحويل قد تؤدي في الواقع الى مستوى حماية أعلى مما كان قائماً قبل التحويل. وبطبيعة الحال، فإن خفض مثل هذه التعريفات بنسبة ٣٦ بالمئة خلال ست سنوات ـ كما في حالة الدول المتقدمة ـ قد لا يكون له أثر ملموس في فتح الأسواق أمام الواردات الزراعية من الدول النامية، أو حتى من الدول المتقدمة الأخرى.

(ب) يمكن الدول المتقدمة الاحتفاظ بمعدلات تعريفة بالغة الارتفاع على الكثير من السلع حتى عند انتهاء مهلة السنوات الست، إذ يمكنها الوصول إلى خفض متوسط في التعريفات بمقدار ٣٦ بالمئة في نهاية هذه المهلة من خلال تطبيق الحد الأدنى للخفض السنوي (١٥ بالمئة) على الواردات ذات الرسوم بالغة الارتفاع، مع إلغاء الرسوم المنخفضة على الواردات الأخرى (أي تحقيق خفض يصل إلى ١٠٠ بالمئة أو ما يقرب من ذلك). ومن ثم فقد لا يتحقق تحسن ملموس في فرص النفاذ إلى الأسواق بالنسبة الى الكثير من السلع الزراعية.

(ج) لا يتوقع حصول توسع كبير في فرص دخول المنتجات الزراعية نتيجة عملية تحويل القيود غير التعريفية. وربما تكون الإمكانية المتاحة هي من خلال الحد الأدنى من الالتزام بفتح الأسواق، وهو أن تقوم الدول بفتح حصة تعريفية (أي حصة كمية خاضعة لرسوم مخفضة) تساوي ٣ بالمئة من استهلاك كل منها، تزاد الى ٥ بالمئة خلال ٦ سنوات. والظاهر أن نسبة كبيرة من الحصص التعريفية قد تكون مخصصة لموردين معلومين مسبقاً، مما لا يفتح الأسواق أمام عموم

= انظر: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, p.66.

(٧) وردت هذه الملاحظات في: UNCTAD, Ibid., pp. 133-134, and S. Collins and B.P. Bosworth, eds., *The New GATT: Implications for the United States*, Brookings Occasional Papers (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994), pp. 54-57.

الموردين من الناحية العملية.

(د) ثمة عامل آخر يمكنه أن يؤدي إلى التقليل من شأن الأثر التحريري لاتفاق الزراعة. فالمادة (٥) من الاتفاق تجيز للدول اتخاذ إجراء وقائي يتمثل في فرض رسم إضافي على الواردات من المنتجات الخاضعة لعملية تحويل القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية، وذلك إذا زاد حجم الواردات من هذا المنتج على مستوى معين (يقاس كنسبة من الاستهلاك المحلي لهذا المنتج)، أو إذا هبطت أسعار المنتج المستورد عن مستوى معين (بالإشارة إلى سعره في فترة الأساس ١٩٨٦ - ١٩٩٨).

٢ ـ الدعم المحلي للمنتجات الزراعية

يلتزم الأعضاء تخفيض الدعم المحلي للزراعة، مقاساً بما يطلق عليه المقياس الإجمالي للدعم (AMS: Aggregate Measure of Support) بنسبة ٢٠ بالمئة من قيمته المتوسطة في فترة الأساس خلال ست سنوات للدول المتقدمة وبنسبة ١٣,٣ بالمئة خلال عشر سنوات للدول النامية. والدول الأقل نمواً غير مطالبة بتخفيض الدعم المحلي للزراعة. ويترك للدول حرية اختيار السياسات أو المنتجات التي تراها ملائمة لإحداث هذا الخفض.

وترد على هذا الالتزام استثناءات كثيرة نذكر منها:

أ ـ الدعم المحلي، سواء أكان موجهاً الى سلع بعينها أم غير مخصص لأي سلع، إذا كانت قيمته لا تزيد على ٥ بالمئة من قيمة الإنتاج الكلي للدولة من المنتج الرئيسي، أو ٥ بالمئة من قيمة الإنتاج الزراعي في السنة نفسها على التوالي، وذلك بالنسبة الى الدول المتقدمة. وتزاد النسبة إلى ١٠ بالمئة في حالة الدول النامية.

ب ـ لا يسري تخفيض الدعم في حالة الدول النامية، سواء أكان دعماً مباشراً أم غير مباشر، إذا كان الغرض منه تشجيع التنمية الزراعية والريفية، ويشمل ذلك دعم الاستثمارات المتاحة لقطاع الزراعة ككل (أي غير مربوطة بسلع معينة)، ودعم المدخلات الزراعية التي توفرها الدولة للمنتجين ذوي الدخول المنخفضة أو الموارد المحدودة، والدعم الموجه الى تشجيع تنويع المنتجات الزراعية عن طريق إحلال الزراعات المشروعة محل الزراعات غير المشروعة للمخدرات.

ج ـ تستثنى من خفض الدعم الزراعي (بل إنه يستبعد أصلاً من حساب المقياس الإجمالي للدعم) أنواع عدة من الدعم الذي يعتبر أنه غير ذي أثر يذكر في التجارة. والمهم أن يكون هذا الدعم مقدماً من خلال برنامج حكومي (لا من

خلال تحويلات من المستهلكين)، وألا ينطوي على دعم سعري للمنتجين. ومن أهم صور هذا الدعم: الدعم المقدم في صورة خدمات أو منافع عامة للقطاع الزراعي أو الريفي، والدعم المخصص للبحوث والتطوير، بما في ذلك البحوث المرتبطة بالبيئة أو حتى بمنتجات بعينها، والدعم المخصص لمكافحة الآفات والأمراض، والدعم المقدم لخدمات التدريب العمومي والمتخصص، والدعم المتصل بخدمات التفتيش ومراقبة تطبيق المعايير الصحية وخدمات التسويق والترويج وخدمات البنية الأساسية وبرامج تخزين الغذاء وصيانة الأمن الغذائي، ودعم الغذاء المقدم الى الفئات السكانية المحتاجة، والدعم المباشر للمنتجين الذي لا يخل بالشرطين المذكورين أعلاه، ودعم الدخل غير المرتبط بالإنتاج أو الأسعار (decoupled support)، ودعم التأمين الزراعي، والدعم المقدم لإغاثة المنكوبين في كوارث طبيعية، والدعم المرتبط ببرامج حماية البيئة. وتستفيد من هذا الاستثناء كل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، سواء أكانت متقدمة أم نامية.

د ـ تستثنى من خفض الدعم الزراعي، بل لا تدخل في حساب المقياس الإجمالي للدعم أصلاً، المدفوعات المباشرة في إطار برامج الحد من الإنتاج، بشروط معينة.

ويلاحظ على إجراءات خفض الدعم أنه يمكن بعض الدول الاحتفاظ بمعدلات دعم مرتفعة لبعض المنتجات ذات الأهمية الخاصة لها، حيث ان نسبة التخفيض التي تلتزمها تسري على المقياس الإجمالي للدعم، لا على الدعم الموجه الى كل سلعة على حدة. ومن ثم فيمكن الوصول إلى النسبة المطلوبة بإحداث تخفيض كبير في الدعم الموجّه الى السلع غير المهمة، وتخفيض طفيف للدعم الموجه الى السلع ذات الأهمية الخاصة للدولة. وهذا الإجراء، جنباً إلى جنب مع طريقة خفض التعريفات، قد يسمح ببقاء معدلات مرتفعة للحماية على بعض المنتجات عند انتهاء فترة التنفيذ المقررة. وعموماً، فإن كثرة الاستثناءات التي تصحب إجراءات الدعم سوف تخفف كثيراً من أثرها في فتح الأسواق أمام الواردات الزراعية المنافسة(٨).

٣ ـ دعم الصادرات الزراعية

ينصّ الاتفاق على حظر تقديم أي دعم جديد للصادرات الزراعية. كما ينص على تخفيض إعانات تصدير السلع الزراعية القائمة حالياً بنسبة ٣٦ بالمئة من

(٨) المصادر نفسها.

قيمة الدعم الإجمالي للصادرات وبنسبة ٢١ بالمئة من كميات الصادرات الخاضعة للدعم في فترة الأساس (١٩٨٦ ـ ١٩٩٠) خلال ٦ سنوات في حالة الدول المتقدمة، وبنسبة ٢٤ بالمئة من القيمة و١٤ بالمئة من الكمية خلال ١٠ سنوات في حالة الدول النامية. وليس مطلوباً من الدول الأقل نمواً إجراء أي خفض في دعم الصادرات الزراعية.

ولا يشمل الدعم القابل للتخفيض، في حالة الدول النامية، الدعم الموجّه الى خفض تكاليف تسويق الصادرات الزراعية وشحنها داخلياً وخارجياً. ولا يشتمل الدعم القابل للتخفيض كذلك على قروض التصدير ولا على ضمانات هذه القروض، ولا على التأمين على الصادرات، حيث تم تأجيل بحث هذا الموضوع. تعفى أيضاً المعونات الغذائية المصدرة الى الدول النامية من تخفيض الدعم الخاص بالصادرات الزراعية.

ويمكن الدولة، كاستثناء عام، أن تستمر في تقديم الدعم للصادرات الزراعية في أية سنة من السنوات الثانية حتى الخامسة، بمعدلات تزيد عما التزمته الدولة بالنسبة الى المنتجات المعينة في الجزء الرابع من جدول التزاماتها، بحد أقصى ٣ بالمئة من قيمة الدعم و١,٧٥ بالمئة من كمية الصادرات المدعومة، مع عدم الإخلال بالنسبة العامة للتخفيض خلال الفترة الكلية للتنفيذ.

وإذا رغبت الدولة في منع تصدير منتج زراعي معين، فإنها يجب أن تأخذ في الاعتبار الأمن الغذائي للدول الأخرى الأعضاء في المنظمة مع إخبارهم بهذا المنع. وتعفى الدول النامية من هذا الالتزام ما لم تكن الدولة مصدراً صافياً للمنتج المعني.

ومن الملاحظ على هذا الشق من اتفاق الزراعة أنه لأول مرة يتمّ تعريف وتحديد مستويات الدعم للصادرات الزراعية تحديداً كمياً خلال فترة الأساس، مع تسجيله في جداول التزامات الأعضاء. وهذا يعني أنه لا يمكن العضو زيادة مستويات الدعم بعد ذلك على المستويات المسجلة في هذه الجداول، فضلاً عن عدم تقديم أي دعم جديد للصادرات الزراعية التي لم تكن تتلقى دعماً من قبل، أي خلال فترة الأساس.

٤ ـ حماية صحة النباتات والحيوانات وسلامة الغذاء

يعتبر الاتفاق المعني بهذا الموضوع[٩] مكملاً لاتفاق الزراعة، فضلاً عن كونه

---

(٩) Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures.

وثيق الصلة باتفاق القيود الفنية على التجارة. وبينما يعترف الاتفاق بحق الدول الأعضاء في اتخاذ ما تراه ضرورياً لحماية صحة النباتات والحيوانات وضمان سلامة الأغذية، فإنه يطالب الأعضاء بأن تكون هذه الإجراءات مقصورة على الحدود الضرورية علمياً لتحقيق الصحة والسلامة، وألا تنطوي على تمييز متعسف بين الدول الأعضاء أو حماية مقنعة للسوق المحلي. ويتضمن الاتفاق نصوصاً خاصة بإجراءات الرقابة والفحص واستصدار الموافقات، كما يتطلب الاتفاق مراعاة الشفافية في ما يتعلق بالإجراءات والقواعد التي تتخذها كل دولة لحماية صحة النباتات والحيوانات وضمان سلامة الأغذية، بما في ذلك نشر هذه الإجراءات والقواعد، وإنشاء مكاتب قومية للتحري وتولي إجراءات إخطار الدول الأخرى بالمعلومات ذات الصلة. ويرى بعضهم ان هذا الاتفاق قد وضع أساساً جيداً للتمييز بين الاستخدام المعقول والاستخدام الحمائي للاشتراطات الصحية، وهو ما كان مثار نزاع مستمر في العلاقات التجارية الدولية(١٠).

وقد أثار هذا الاتفاق قلق بعض المؤسسات والجماعات القطرية والدولية المعنية بحماية البيئة، خشية أن يؤدي إلى معايير دولية لحماية صحة النباتات والحيوانات وضمان سلامة الأغذية أقل تشدداً من المعايير المحلية لحماية البيئة. ومن المتوقع كذلك أن تواجه الدول النامية بوجه عام، والدول الأقل نمواً بوجه خاص، صعوبات ضخمة في تطبيق المعايير الدولية. ولا يبدو أن الاتفاق قد تضمّن أي شيء ييسر مهمة الدول النامية في هذا الشأن(١١).

ثالثاً: تجارة المنسوجات والملابس

يضع هذا الاتفاق إطاراً للإنهاء التدريجي خلال عشر سنوات لاتفاقية الألياف المتعددة التي كانت تمثل صورة من أشد صور التمييز من جانب الدول الصناعية ضد صادرات تمتلك الدول النامية فيها ميزة نسبية لا بأس بها. وفي نهاية هذه الفترة الانتقالية سيكون قد تمّ دمج قطاع المنسوجات والملابس في الغات. ولا يعني هذا الدمج انتهاء كل القيود على التجارة في هذا القطاع فوراً، لكنه يعني البدء بتطبيق قواعد الغات ١٩٩٤ على القيود الواردة على ذلك الجزء من التجارة في المنسوجات والملابس الذي يتمّ دمجه في الغات.

ويتمّ هذا الدمج في أربع خطوات. تبدأ الخطوة الأولى فور دخول الاتفاقية

---

(١٠) Collins and Bosworth, eds., Ibid., p.55.

(١١) Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p.23.

حيز التنفيذ في سنة ١٩٩٥، بدمج المنتجات المختارة من قائمة متفق عليها بحيث تشكل نسبة لا تقل عن ١٦ بالمئة من الحجم الكلي للواردات من المنسوجات والملابس في سنة ١٩٩٠. وتتمثل الخطوة الثانية في دمج منتجات تشكل ما لا يقل عن ١٧ بالمئة من حجم الواردات خلال السنوات الثلاث من عام ١٩٩٥ حتى عام ١٩٩٨. أما في الخطوة الثالثة فتزاد النسبة التي يجري دمجها من واردات المنسوجات والملابس إلى ١٨ بالمئة، على أن يتم إنجاز هذا الدمج خلال السنوات الأربع من عام ١٩٩٨ إلى عام ٢٠٠٢. وبذلك تتبقى نسبة ٤٩ بالمئة من الواردات سوف يجري دمجها في الغات، في الخطوة الرابعة، خلال السنوات الثلاث الأخيرة المتبقية من الفترة الانتقالية، أي خلال الفترة (٢٠٠٢ ـ ٢٠٠٥).

ويتمّ إلغاء الحصص الكمية عن المنتجات التي يجري دمجها في الغات في كل خطوة، مع زيادة كمية الحصص المتعلقة بالمنتجات التي تظل خاضعة للقيود المقررة في اتفاقية الألياف المتعددة في الخطوات الباقية طبقاً لمعدل نمو ثابت. وفي ما يتعلق بالقيود الأخرى على تجارة المنسوجات والملابس التي تخرج عن إطار اتفاقية الألياف المتعددة، والتي لا تتفق مع مبادئ الغات بالطبع، فإنه يتعين إخضاعها لقواعد الغات ١٩٩٤ خلال سنة من بدء ممارسة منظمة التجارة العالمية مهامها، أو تقديم برنامج إلى هيئة مراقبة المنسوجات في المنظمة يتضمن الإنهاء التدريجي لهذه القيود خلال عشر سنوات.

وعلى الرغم من أن هذا الاتفاق يشكل خطوة إيجابية مهمة بالنسبة الى تجارة المنسوجات والملابس، وخصوصاً من منظور الدول النامية، إلا أن درجة التحرير التي سينجزها قد لا تكون بالضخامة التي صوّرها بعض المراقبين، وذلك للاعتبارات التالية[١٢]:

١ ـ من الواضح أن برنامج الدمج التدريجي للمنتجات في الغات ١٩٩٤ قد استبقى نصف كمية الواردات من المنسوجات والملابس للدمج في المرحلة الأخيرة (٢٠٠٢ ـ ٢٠٠٥). وبالنظر إلى ضخامة هذه النسبة، فليس من المستبعد أن تطالب بعض الدول المستفيدة من تقييد التجارة في هذا القطاع بمد فترة الدمج لهذه الشريحة، ومن ثم إطالة فترة الحماية الى أكثر من العشر سنوات المتفق عليها.

٢ ـ ترك الاتفاق لكل دولة حرية اختيار المنتجات التي يتم إخراجها من اتفاقية الألياف المتعددة في كل مرحلة، مع اشتراط أن تتضمن المنتجات أصنافاً من

---

(١٢) المصدر نفسه، ص ٢٧، و UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994*, pp. 129-130.

كل قسم من أربعة أقسام تمّ تحديدها. وليس من المستبعد أن تختار الدول المتقدمة المنتجات التي لا تخضع لحماية كبيرة كي يتم دمجها في الغات ١٩٩٤ في المراحل الأولى. وهو ما يعني بقاء أسوار الحماية العالية قائمة بالنسبة الى الكثير من المنتجات المنافسة من الدول النامية.

٣ ـ أجاز الاتفاق (المادة ٦) للدول اتخاذ إجراءات وقائية خلال الفترة الانتقالية (١٠ سنوات) على أساس تمييزي (أي ضد دول بعينها خلافاً لما تنص عليه المادة (١٩) من اتفاقية الغات)، وذلك إذا وجدت الدولة المستوردة أن الواردات من منتج معين لم يتمّ إدماجه بعد في الغات ١٩٩٤ قد تدفقت، أو من المحتمل أن تتدفق، بكميات متضخمة تلحق ضرراً جسيماً؛ أو تهدد بوقوع مثل هذا الضرر، بالصناعة المحلية. وقد أُدخل هذا الإجراء الوقائي بناء على إلحاح دول الاتحاد الأوروبي التي تتشبث بحماية أسواقها. ويلاحظ أن معايير تحديد الضرر الجسيم تتسم بمرونة شديدة، مما يتيسر معه اتخاذ هذا الإجراء الوقائي من جانب الدولة ذات المصلحة.

وقد نصّ الاتفاق أنه عند تطبيق الإجراءات الوقائية الانتقالية، سوف تمنح معاملة تفضيلية للدول الأقل نمواً، وكذلك للدول التي يكون إجمالي صادراتها من المنسوجات والملابس صغيراً بالمقارنة بحجم صادرات الدول الأخرى الأعضاء، والتي لا تمثل صادراتها غير نسبة صغيرة من الحجم الكلي لواردات هذا المنتج في الدول المستوردة.

رابعاً: التجارة في السلع الصناعية

أسفرت جولة أوروغواي عن تخفيض فيٰ التعريفات الجمركية على واردات الدولة الصناعية المتقدمة من السلع الصناعية بنسبة ٣٨ بالمئة في المتوسط (وسط مرجح بحجم التجارة من المنتجات المختلفة)؛ الأمر الذي يهبط بمستوى التعريفة من ٦,٣ بالمئة إلى ٣,٩ بالمئة في المتوسط(١٣)، أي ان مستوى التعريفة على واردات الدول الصناعية المتقدمة بعد جولة أوروغواي سيكون في حدود ربع ما كان عليه في أواخر الأربعينيات(١٤). ومعظم هذا الخفض في التعريفات الجمركية قد أتى نتيجة اتفاقات خاصة بين الدول الصناعية على هامش جولة أوروغواي، وخصوصاً الاتفاق الرباعي

---

(١٣) UNCTAD, Ibid., p.139.

(١٤) كان متوسط التعريفة الجمركية على واردات الدول الصناعية من المنتجات الصناعية في اواخر الاربعينيات حوالى ٤٠ بالمئة. انظر: *Financial Times*, 16/12/1993, p.4.

(Quad Agreement) بين الولايات المتحدة وكندا والاتحاد الأوروبي واليابان[15].

وفي إطار المتوسط المذكور أعلاه، هناك نسبة كبيرة من المنتجات الصناعية مسموح بدخولها أسواق الدول الصناعية من دون رسوم جمركية، كالأدوية ومعدات البناء، والمعدات الطبية، والصلب، ولب الورق، والورق، والبيرة والمشروبات الروحية، والأثاث، والآلات الزراعية. وثمة تخفيضات لا بأس بها في التعريفة على الالكترونيات، والمعدات العلمية، ولعب الأطفال، والمنتجات الخشبية، وبعض المنتجات غير الحديدية. وسوف تنتفع الدول النامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من هذه التخفيضات التي تبادلتها الدول الصناعية في ما بينها أصلاً، وذلك نتيجة تطبيق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية عليها، وخصوصاً في ما يتعلق بالمنتجات والدول التي لم تكن مشمولة بتفضيلات خاصة للصادرات من الدول النامية.

وطبقاً للتحليلات الأولية، يقدَّر أن ترتفع نسبة واردات الدول الصناعية من الدول النامية التي تدخل معفاة من الرسوم الجمركية من ٢٢ بالمئة إلى ٤٥ بالمئة نتيجة التخفيض الناتج من جولة أوروغواي في تعريفات السلع الصناعية. ومع ذلك ينبغي إدراك أن الدول النامية ستظل تواجه قيوداً غير هينة على دخول صادراتها أسواق الدول الصناعية، ذلك أن نسبة مهمة من هذه الصادرات ستظل معرضة لرسوم جمركية تزيد على ١٠ بالمئة وخصوصاً الصادرات ذات الأهمية الخاصة للدول النامية، كالملابس والمنسوجات، والجلود والأحذية، والأسماك ومنتجاتها، والصلب، والمنتجات الزراعية غير الاستوائية المجهزة أو المصنعة. كما ان الكثير من هذه الصادرات سيظل يعاني ظاهرة تصاعد التعريفة الجمركية مع ازدياد درجة تصنيع المنتج الأولي؛ الأمر الذي يحد من زيادة صادرات الدول النامية ذات القيمة المضافة الأعلى إلى الدول الصناعية[16].

---

(١٥) بدأ التنسيق بين هذا الرباعي في منتصف السبعينيات عندما احتدمت الخلافات التجارية بين الولايات المتحدة الامريكية والاتحاد الأوروبي واليابان، وصارت تهدد بوقوع نزاعات أشد على المستوى الثنائي. عندئذ بدأ وزراء التجارة في هذه القوى التجارية الثلاث وكندا في عقد اجتماعات خاصة غير رسمية لحل مشكلاتهم والحيلولة دون تفاقمها. وبمرور الوقت أخذت هذه الاجتماعات صفة منتظمة (كل نصف سنة تقريباً)، وصار ينظر إلى المجموعة الرباعية على أنها تعمل كلجنة توجيهية غير رسمية للمفاوضات التجارية، خصوصاً بعد أن أخذت في عقد مشاورات منتظمة مع الدول الصناعية الرئيسية الأخرى. انظر: Alan Oxley, *The Challenge of Free Trade* (New York: St. Martin's Press, 1990), p.242.

(١٦) المعلومات المذكورة في هذه الفقرة والفقرة السابقة مأخوذة من:
UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994*, p.139, and C. Stevens, *After the GATT Uruguay Round: Implications for Developing Countries*, IDS Policy Briefing Paper ([U.S.]: Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex, 1994), p.3.

ومن الجدير بالذكر أن الدول النامية قد قدمت تنازلات مهمة في مجال خفض التعريفات الجمركية وتحرير التجارة بالنسبة الى السلع الصناعية (وغير الصناعية أيضاً)، وذلك في إطار برامج الاستقرار والتكيف الهيكلي. وهذه التخفيضات لا تقل، إن لم تزد، عما قدمته الدول الصناعية في كثير من الحالات.

خامساً: الاجراءات الوقائية

الأصل أن هذه الاجراءات مسموح بها طبقاً للمادة (١٩) من اتفاقية الغات ١٩٤٧. وهي تتيح للعضو المتضرر ضرراً جسيماً، فعلياً أو محتملاً، من تدفق متضخم للواردات من منتج معين، أن يقوم بتعليق أو تعديل التزاماته كلياً أو جزئياً في ما يتعلق بالتعريفات على هذا المنتج بغض النظر عن مصدره، أي ان هذا الاجراء يجب أن يطبق بصورة غير تمييزية، ولا يوجّه الى دولة أو دول بعينها تصدر هذا المنتج. وقد احتفظ الاتفاق الجديد حول الاجراءات الوقائية بالصفة غير التمييزية في تطبيق مثل هذه الاجراءات، وأضاف عدداً من القواعد والاجراءات التي تحول دون اساءة استخدام الاجراءات الوقائية لأغراض حمائية، لفترات طويلة أو على الأقل تقلل من فرصة حدوث ذلك.

فقد تضمن الاتفاق وضع تعريفات محددة للضرر الجسيم وللتهديد بوقوع مثل هذا الضرر. كما اشترط اجراء تحقيق في الموضوع وفقاً لنص المادة (١٠) من اتفاقية الغات ١٩٩٤ قبل اتخاذ أي اجراء وقائي. ووضعت ضوابط تفصيلية كثيرة لتطبيق الاجراءات الوقائية، مع إنشاء لجنة خاصة لهذا الموضوع في منظمة التجارة العالمية. وينص الاتفاق على وجوب أن تكون الاجراءات الوقائية في الحدود الضرورية لمنع وقوع الضرر، أو لعلاجه اذا كان قد وقع. وعند استخدام قيود كمية، يراعى ألا تنطوي هذه القيود على تخفيض الكمية المستوردة من المنتج عن مستواها في فترة حديثة (آخر ثلاث سنوات متوفر عنها احصاءات)، وفي أي من الحالات، يجب التخلص من أية اجراءات وقائية قائمة خلال خمس سنوات من قيام منظمة التجارة العالمية، أو خلال ثماني سنوات من بدء تطبيق الاجراء كحد أقصى.

وبمقتضى هذا الاتفاق يمتنع على الدول الأعضاء اللجوء الى الاجراءات

= ويذكر المصدر الاخير أن ٦ بالمئة من واردات الدول المتقدمة من المنسوجات من الدول النامية ستكون معرضة لرسوم جمركية أعلى من ٢٥ بالمئة وأن ١٩ بالمئة من هذه الواردات قد تصل الرسوم الجمركية عليها الى ما يزيد على ١٥ بالمئة.

الرمادية لتقييد التجارة. كما يتعين عليها التخلص من أية اجراءات من هذا النوع خلال أربع سنوات من قيام منظمة التجارة العالمية. ومع ذلك يجوز لكل عضو الاحتفاظ بإجراء واحد من هذا النوع، مع التعهد بالتخلص منه في عام ١٩٩٩ كحد أقصى. وبمقتضى هذا التسهيل سيستمر التقييد الاختياري لصادرات السيارات من اليابان الى الاتحاد الأوروبي. كما يجوز للأطراف غير الحكومية اللجوء الى التقييد الاختياري للصادرات.

وفي ما يتعلق بالدول النامية، فقد نصّ الاتفاق على عدم تطبيق الاجراءات الوقائية على منتج ناشئ في دولة من الدول الأعضاء النامية، طالما أن نصيبها من الواردات من هذا المنتج في الدولة المستوردة لا يزيد على ٣ بالمئة، وبشرط أن مجموع أنصبة الدول الأعضاء النامية التي يقل نصيب كل منها عن ٣ بالمئة من واردات الدولة المستوردة من هذا المنتج لا يتعدى ٩ بالمئة من الواردات الكلية لهذا المنتج. كما أجاز الاتفاق تمديد فترة الاحتفاظ بالاجراءات الوقائية القائمة حتى ١٠ سنوات منذ بدء تطبيق أي اجراء (بدلاً من ٥ سنوات في حالة الدول المتقدمة).

لاحظ أن اتفاق الاجراءات الوقائية لا ينطبق على بعض الصادرات المهمة للدول النامية، كالمنسوجات والملابس التي تخضع لإجراء وقائي خاص يطبق بطريقة تمييزية (أي ضد دول بعينها)، وكذلك المنتجات الزراعية التي ستظل لفترة طويلة خاضعة لنظام مختلف للاجراءات الوقائية، على ما سبق بيانه في الفقرتين «ثانياً» و«ثالثاً».

وطبقاً لتقدير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية(١٧)، فإنه مع الاعتراف بالتحسينات التي أدخلها هذا الاتفاق على تطبيق الاجراءات الوقائية، الا أنه يخشى من اساءة استعمال بعض مواد هذا الاتفاق وأن تتحول بمرور الوقت الى قواعد أكثر منها استثناءات. ومثال ذلك، النصوص التي تجيز التفاوض مع الدول الموردة على حصص كمية، وتلك التي تسمح للدول بالخروج على التطبيق الدقيق لمبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية عند حدوث زيادة غير عادية في الواردات منها. وهي نصوص تبدو متحيزة بشكل خاص ضد المنافسين الجدد في بعض المنتجات.

سادساً: مواجهة سياسات الإغراق

تضمّن الاتفاق حول تنفيذ المادة (٦) من اتفاقية الغات المتعلقة بالاجراءات المضادة للإغراق عدداً من الاضافات المهمة الرامية الى ضبط معنى الاغراق، ووضع

---

(١٧) UNCTAD, Ibid., p.128.

قواعد لحساب هامش الاغراق (أي فرق السعر المعتبر اغراقاً) ولتحديد قيمة الرسم المضاد للاغراق، وتحديد معايير لوقوع الضرر من الاغراق، وتحديد مفهوم الصناعة المحلية التي تتضرر من الاغراق، وصياغة قواعد تفصيلية حول اجراءات التحقيق في وقوع الاغراق، ومتابعة الالتزامات المتعلقة بهذه المسألة من حيث تنفيذ اجراءات مواجهة الاغراق ومدة سريانها. كما يوضح الاتفاق دور اللجان المكلّفة بفض النزاعات حول الاجراءات التي تتخذها السلطات المحلية لمواجهة الاغراق.

ومن التحسينات المهمة التي أدخلها هذا الاتفاق اضافة بند جديد يقضي بتوقف الاجراءات المضادة للاغراق بعد مرور خمس سنوات على اتخاذها، وذلك ما لم توضح السلطات المحلية المعنية ـ بناء على تحقيق يجري في هذا الشأن ـ أنه عند ازالة هذه الاجراءات سوف يستمر الاغراق ويستمر الضرر المترتب عليه. كما ينص الاتفاق على الوقف الفوري لأي تحقيق في حالات الاغراق اذا كان هامش الاغراق ضئيلاً (أقل من ٢ بالمئة من سعر تصدير المنتج) أو اذا كانت الكمية المستوردة من دولة معينة متهمة بالاغراق ضئيلة (أقل من ٣ بالمئة من الواردات الكلية للمنتج). وبعبارة أخرى، يجب أن يكون هامش الاغراق ٢ بالمئة أو أكثر من سعر التصدير وأن تكون الكمية المستوردة من دول معينة ٣ بالمئة أو أكثر من اجمالي واردات الدولة المستوردة من هذا المنتج، وذلك حتى يمكن اعتبار أن هناك حالة اغراق تستوجب اتخاذ اجراءات مضادة.

وفي رأي بعض المراقبين أنه على الرغم من التحسينات التي أدخلها الاتفاق على تطبيق اجراءات مواجهة الاغراق، الا أن هناك بعض الاعتبارات التي قد تؤدي الى اساءة استعمال هذه الاجراءات لأغراض حمائية وخصوصاً من جانب الدول الغنية. فالمادة (١٧)، الفقرة (٦) من الاتفاق تجعل اجراءات مكافحة الاغراق عرضة لقواعد مراجعة أو مراقبة من جانب منظمة التجارة العالمية أيسر أو أقل تشدداً مما هو معمول به في كثير من الاتفاقات الأخرى. ومن ثم فثمة مجال رحب لحرية الحركة أمام السلطات المحلية المعنية بمراقبة الاغراق وتنفيذ اجراءات مواجهته، في تفسير بعض نصوص الاتفاق على هواها. كذلك فإن الموارد المالية والامكانات الفنية المطلوب توافرها محلياً لإجراء التحقيق في حالات الاغراق وإثبات وقوع الاغراق وإثبات وقوع الضرر من الاغراق ومتابعة الاجراءات الأخرى المنصوص عليها في الاتفاق قد لا تقدر عليها سوى الدول الصناعية. ومن ثم فثمة توقع بأن يزداد استعمال اجراءات مكافحة الاغراق كإجراءات حمائية، بدلاً من اللجوء الى إجراءات أخرى متاحة في الغات ١٩٩٤، مثل الاجراءات الوقائية المشار اليها في الفقرة «رابعاً». ولهذا فقد اعتبر بعضهم أن جولة أوروغواي لم تنجح في معاملة هذا الموضوع كما ينبغي من وجهة نظر تحرير

التجارة، خصوصاً بالنظر الى ضعف صلاحيات لجنة الممارسات الخاصة بمواجهة الاغراق في منظمة التجارة العالمية، وعدم قدرتها على إلغاء ما قد تتخذه السلطات المحلية من اجراءات في هذا الشأن[١٨].

سابعاً: الدعم والاجراءات المضادة له

من أهم مميزات الاتفاق حول الدعم والاجراءات المضادة له التوصل الى تعريف واضح للدعم، وتوضيح الأنواع المختلفة للدعم من حيث مدى امكانية اللجوء اليها من عدمه. فالدعم هو مساهمة مالية تقدمها الحكومة، أو أية هيئة عامة، تتحقق منها منفعة لمن يحصل عليها. وقد تأخذ هذه المساهمة شكل تحويل فعلي للأموال، أو شكل تحويل محتمل للأموال كما في حالة تقديم ضمان للقروض، أو شكل تنازل عن ايراد من جانب الحكومة كما في حالة الاعفاءات الضريبية أو الجمركية، أو شكل تقديم خدمات أو سلع، أي دعم عيني، خلاف البنية الأساسية، فضلاً عن الشكل المعتاد لدعم الأسعار والدخول.

ويحدد الاتفاق أنواع الدعم بحسب درجة مشروعية تطبيقها من وجهة نظر منظمة التجارة العالمية. فهناك **دعم محظور**، أي يستدعي اتخاذ اجراءات مضادة. ومن أمثلته الدعم الانتقائي الموجه الى سلعة أو خدمة بعينها أو صناعة أو قطاع أو مشروع بذاته، والدعم المرتبط بالأداء التصديري، أو الدعم المقصود منه تفضيل استخدام المنتجات المحلية على المنتجات المستوردة. وهناك **دعم مسموح به**، أي انه لا يستدعي اتخاذ اجراءات مضادة. ومن أمثلته، الدعم العمومي، أي غير المرتبط بسلعة أو صناعة أو مشروع معين، والدعم المقدم الى برامج البحوث والتطوير التي تقوم بها الشركات أو تعهد بها الى مؤسسات التعليم العالي ومراكز البحوث (اذا كان الدعم لا يغطي أكثر من ٧٥ بالمئة من تكلفة البحث أو ٥٠ بالمئة من تكلفة التطوير، فضلاً عن بعض الاشتراطات الأخرى)، والدعم الممنوح للمناطق الأقل نمواً في الدولة، والدعم الممنوح للمشروعات لتمكينها من تعديل تجهيزاتها بما يتناسب والمتطلبات البيئية الجديدة التي يفرضها القانون. **وهناك نوع ثالث من الدعم، مسموح به فقط اذا لم يكن له تأثير ضار في المصالح التجارية للدول الأخرى الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.** فبعض أنواع الدعم اعتبرت ضارة بمصالح الدول الأخرى، أي تعوق صادراتها، مثل الدعم الذي يتعدى ٥ بالمئة من قيمة السلعة، أو الدعم الذي يخصص لتغطية خسائر التشغيل للمشروعات، أو

---

(١٨) المصدر نفسه، ص ١٣٥ ـ ١٣٦، و Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, pp.2 and 54.

الدعم الذي يأخذ صورة إعفاء للمشروعات من ديون مستحقة عليها.

ويتمثل الاجراء المضاد في حالة ثبوت تقديم الدولة دعماً محظوراً أو ضاراً في فرض رسوم تعويضية (Countervailing Duties) عندما يحصل ضرر مادي للمنتجين المحليين، أو اتخاذ اجراء علاجي (Remedial Action)، مثل تقديم تعويض الى الطرف المتضرر، أو غير ذلك من الاجراءات المضادة اذا كان الدعم المقدم يتسبب بإلغاء منافع مترتبة على عضوية الغات (الآن: المنظمة)، أو يعرقل صادرات الدول الأعضاء، أو يؤدي الى خفض ضخم في الأسعار. وينبغي إلغاء الرسوم التعويضية خلال خمس سنوات من تطبيقها، ما لم يتقرر بناء على تحقيق في هذا الشأن أن الضرر سيستمر في حالة إلغاء هذه الرسوم.

وقد تضمن الاتفاق عدداً من الاستثناءات لصالح الدول النامية في ما يتعلق ببعض صور الدعم المحظور، وذلك تقديراً من الدول الأعضاء لما للدعم من «دور مهم في برامج التنمية الاقتصادية للدول النامية الأعضاء»، بحسب نص المادة (٢٧). وهذه الاستثناءات هي:

١ - دعم التصدير

لن يسري حظر دعم الصادرات على الدول الأعضاء الأقل نمواً، ولا على الدول النامية الأعضاء طالما كان متوسط دخل الفرد فيها أقل من ألف دولار أمريكي في السنة. أما الدول الأعضاء الباقية فيتعين عليها إلغاء دعم الصادرات خلال ٨ سنوات منذ قيام منظمة التجارة العالمية. ومن الممكن النظر في تمديد هذه الفترة بناء على مشاورات تتم في هذا الشأن وموافقة لجنة الدعم في المنظمة[١٩]. كما يتعين إلغاء دعم الصادرات اذا أصبحت للدولة النامية قدرة تنافسية في المنتج المعني. ويُستدل على تحقّق هذه القدرة بوصول نصيب الدول النامية في التجارة العالمية لهذا المنتج الى ٣,٢٥ بالمئة لسنتين متواليتين.

٢ - دعم تفضيل المنتج المحلي على المنتج المستورد

لن يسري حظر هذا النوع من الدعم على الدول النامية لمدة ٥ سنوات من تاريخ ممارسة منظمة التجارة العالمية مهامها. وتزداد هذه المدة الى ٨ سنوات للدول الأقل نمواً.

---

(١٩) الدول المشمولة بهذه المعاملة التفضيلية تضم مصر والمغرب الى جانب عدد من الدول النامية الاخرى. انظر الملحق رقم (٥) من اتفاقية الدعم في: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, p.314.

٣ ـ الدعم في اطار برامج الخصخصة

استثناء من حظر الدعم المتمثل في اعفاء المشروعات من الديون المستحقة عليها أو تحمل الدولة بعض التكاليف الاجتماعية للمشروعات (كما في حالة تسريح العمال مثلاً)، يجوز للدول النامية الأعضاء تقديم مثل هذا الدعم ضمن برنامج للخصخصة، أي للمساعدة على تأهيل المشروعات العامة للبيع وزيادة جاذبيتها للقطاع الخاص.

٤ ـ الدعم الذي يمكن التجاوز عنه

لن تبدأ اجراءات التحقيق في مخالفة اتفاق الدعم، ويتعين ايقاف مثل هذه الاجراءات اذا كانت قد بدأت، اذا كان الدعم الكلي الممنوح لمنتج ناشئ في دولة نامية لا يزيد على ٢ بالمئة من قيمة المنتج (٣ بالمئة لبعض الدول) أو اذا كان حجم الواردات المدعومة لا يزيد على ٤ بالمئة من الواردات الكلية من هذا المنتج في الدولة المستوردة.

لاحظ أن اتفاق الدعم لا ينطبق على السلع الزراعية، حيث إن الدعم الزراعي يلقى معالجة مستقلة في اتفاق الزراعة، على ما سبق بيانه في الفقرة «ثانياً».

وكما هو الشأن مع اتفاق مواجهة سياسات الاغراق، فإن اتفاق الدعم معرض لإساءة الاستعمال من جانب الدول الصناعية لأغراض حمائية. وعلى رغم ما أدخله الاتفاق من تحسينات على القواعد والاجراءات المعمول بها سابقاً في هذا الشأن، فإن بعض المراقبين قد اعتبر أن هذا الاتفاق يظل قاصراً عما هو مطلوب لسد الثغرات التي تنفذ منها الدول الصناعية لحماية أسواقها من المنافسة، وخصوصاً من جانب الدول النامية[٢٠].

ثامناً: اتفاقات وتفاهمات أخرى خاصة بالتجارة في السلع

١ ـ الاتفاق حول العوائق الفنية للتجارة

تناول الاتفاق حول العوائق الفنية للتجارة المسائل المتعلقة بالتعبئة والعلامات والبيانات التوضيحية على السلع، والمطابَقة للمعايير والمواصفات الفنية، واجراءات الفحص واستخراج شهادات الصلاحية وما الى ذلك. وقد استهدف الاتفاق بلورة المفاهيم والقواعد ذات الصلة على النحو الذي لا يؤدي الى استخدام المواصفات

---

(٢٠) Evans and Walsh, Ibid., pp.2 and 44-45.

والمعايير الفنية بشكل متعسف كذريعة لعرقلة التجارة. وبينما يشجع الاتفاق الدول الأعضاء على مراعاة المعايير الدولية لضمان صحة وسلامة البشر والنباتات والحيوانات وحماية البيئة، فإنه يقرّ بحق الدول في وضع ما تراه ضرورياً من معايير في هذا الشأن، ولا يُلزمها بتعديل هذه المعايير لتتوافق مع المعايير الدولية. وقد امتد نطاق تطبيق الاتفاق ليشمل المواصفات والاشتراطات المتعلقة بـ «عمليات وطرق الانتاج» بعد أن كان مقصوراً على «المنتجات». وهذا أمر له أهمية من ناحية توفير ضمانات أكثر لحماية البيئة.

وقد تضمن الاتفاق نصوصاً تقضي بمعاملة متميزة وأكثر تفضيلاً للدول النامية لضمان أن ما يوضع من مواصفات واشتراطات لا يقيم عقبات غير ضرورية أمام صادراتها (المادة ١٢). كما نصّ الاتفاق أن الدول الأعضاء سوف تقدم العون الفني الى الدول النامية من أجل مساعدتها على تأسيس أجهزة محلية خاصة بإعداد المعايير والمواصفات والقرارات والاجراءات المنظمة لتطبيقها ونشر المعلومات في هذا الشأن (المادتان ١١ و١٢).

٢ ـ الاتفاق حول التقييم الجمركي

تضمّن هذا الاتفاق مراجعة للقواعد الواردة في المادة (٧) من الغات. كما تطلب اتخاذ خطوات عدة تؤمن الوضوح والانضباط والشفافية للاجراءات التي تسير عليها الدول في تحديد قيمة السلع المستوردة بغرض فرض الرسوم الجمركية الملائمة عليها، وذلك بما يحول دون استخدام هذه القواعد للتهرب من أداء الرسوم الجمركية الصحيحة أو تهريب رؤوس الأموال.

٣ ـ الاتفاق حول تراخيص الاستيراد

يهدف هذا الاتفاق الى اضفاء المزيد من الوضوح والبلورة والشفافية على الاجراءات التي تطبقها الدول عند فتح تراخيص الاستيراد، وذلك حتى لا تنطوي هذه الاجراءات ـ وهي بطبيعتها استثنائية في اطار الغات ـ على تقييد مصطنع للتجارة، أو حماية مستترة للمنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية.

٤ ـ الاتفاق حول فحص البضائع قبل الشحن

هناك أهمية خاصة للاتفاق حول اجراءات فحص البضائع قبل شحنها من البلد المصدر، وذلك بالنسبة الى الدول النامية التي تفتقر الى أجهزة وامكانات ادارية وفنية كافية لتفتيش السلع المستوردة، اذ إنها تعهد بهذه المهمة الى شركات متخصصة لفحص هذه السلع من حيث الكمية والسعر والجودة قبل شحنها من البلد المصدّر

بغرض ردع الشركات المصدرة عن تقييم السلع بأكثر أو أقل من قيمتها، واتخاذ تصدير السلع ستاراً لتهريب رؤوس الأموال أو للتهرب من أداء الرسوم الجمركية الصحيحة، أو لإدخال سلع مغشوشة. وهذا الأسلوب في فحص البضائع التي تستوردها الدول النامية كان يثير الكثير من الشكاوى من جانب المصدرين الى هذه الدول، بدعوى أن اجراءات الفحص قبل الشحن قد يُقصد منها عرقلة الصادرات، أو أنها تؤدي الى ذلك عملياً. وفي الوقت الذي أقر فيه الاتفاق بحق الدول المستوردة في اللجوء الى اجراءات الفحص قبل الشحن حماية لمصالح الدول النامية، فإنه قد ألزم الدول المصدرة والدول المستوردة بعدد من القواعد والاجراءات التي تساعد على عدم تحول هذه الاجراءات الى عائق للتجارة، مع التأكيد على عدم التمييز بين الدول والشفافية بالنسبة الى الاجراءات المعمول بها، والسرعة في تطبيق هذه الاجراءات.

٥ ـ الاتفاق حول قواعد المنشأ

أسفرت جولة أوروغواي عن اتفاق حول قواعد منشأ السلع يسعى لسد ثغرة مهمة بالنسبة الى تطبيق هذه القواعد، اذ كانت الدول المصدرة الكبيرة تستخدم قواعد المنشأ في التهرب من تطبيق مبادئ الغات المتعلقة بمكافحة الاغراق، وذلك من خلال التجميع في دولة ثالثة. وقد نص الاتفاق على تشكيل لجنة أناط بها مهمة تنسيق قواعد المنشأ أو توحيدها، على أن تنتهي من هذه المهمة خلال ثلاث سنوات منذ قيام منظمة التجارة العالمية. ومع أن الأصل أن منشأ السلعة ليس من القضايا المهمة في الغات التي تقضي مبادئها بعدم التمييز بين مصدري السلعة الواحدة، الا أن هذه القضية قد اكتسبت أهمية خاصة بسبب انتشار التكتلات الاقتصادية التي تمنح أعضاءها مزايا خاصة لا يُتاح للدول غير الأعضاء الانتفاع بها، وكذلك بسبب قيام بعض الترتيبات التجارية الأخرى التي تؤمن معاملة تفضيلية لبعض الدول، كما في النظام العام للتفضيلات. ومن المشكوك فيه أن يكون للاتفاق حول منشأ السلع أهمية خاصة من منظور تحرير التجارة، بالنظر الى أنه لا يغطي قواعد المنشأ المعمول بها وفق ترتيبات تجارية تنطوي على تفضيلات خاصة بحسب منشأ السلع، كما هو الشأن في الاتحاد الأوروبي والنافتا. وهو ما يعني استمرار الاتجاهات الحمائية المترتبة على تطبيق هذه القواعد في مثل هذه التجمعات التجارية الاقليمية[٢١].

---

(٢١) المصدر نفسه، ص ٥٦ ـ ٥٧.

٦ ـ التفاهم حول التجمعات التجارية الاقليمية

من التفاهمات المهمة التي أسفرت عنها جولة أوروغواي التفاهم حول تفسير المادة (٢٤) من اتفاقية الغات المتعلقة بالتجمعات التجارية الاقليمية، كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية. فقد تضمن ايضاحاً لطريقة حساب عبء الرسوم الجمركية والأتاوى الأخرى، وكذلك طريقة تحديد مستوى بعض الاجراءات التجارية الأخرى، قبل تكوين التجمع الاقليمي وبعد تكوينه، وذلك بما يتفق مع شرط عدم وصول الرسوم الجمركية والاجراءات التجارية التي تفرض عند قيام الاتحاد الجمركي على التجارة مع الدول غير الأعضاء فيه الى مستوى أعلى أو أكثر تقييداً للتجارة مما كانت عليه قبل تكوين الاتحاد. كما حدّد التفاهم «الفترة المعقولة» لتكوين التجمع التجاري الاقليمي بعشر سنوات، الا في الحالات الاستثنائية التي يوافق عليها مجلس التجارة في السلع في منظمة التجارة العالمية. كما يتضمن التفاهم دعماً لمعايير واجراءات مراقبة قيام واشتغال التجمعات الاقليمية وتقييم آثارها في الدول غير الأعضاء.

تاسعاً: التجارة العالمية في الخدمات

يعتبر انجاز الاتفاق العام للتجارة في الخدمات (GATS) من النتائج المميزة لجولة أوروغواي. فقد كان نطاق تطبيق القواعد الدولية للتجارة المتعددة الأطراف قبل هذه الجولة مقصوراً على التجارة في السلع، لكنه سوف يمتد في ظل الاتفاق الجديد ليشمل التجارة في الخدمات. ويختلف تحرير التجارة في حالة الخدمات عنه في حالة السلع، حيث إنه في معظم الحالات لا توجد مشكلة «عبور حدود» وتعريفات جمركية بالنسبة الى الخدمات، وانما تأتي القيود على التجارة في الخدمات من خلال القوانين والقرارات والاجراءات الادارية التي تضعها كل دولة. وهذه هي القيود التي سعت اتفاقية الخدمات الى ازالتها أو تخفيضها، بحيث من الممكن التوصل في نهاية المطاف الى نظام للتبادل الحر للخدمات(٢٢).

ويحدّد **الجزء الأول** من الاتفاق **المقصود بالتجارة في الخدمات** بالاستناد الى نمط تأدية الخدمة. فالتجارة في الخدمات قد تأخذ شكل انتقال الخدمة ذاتها من دولة المورد الى دولة المستفيد (كما في خدمات البنوك وشركات التأمين والمكاتب الهندسية)، أو انتقال مستهلك الخدمة من بلده الى بلد تقديم الخدمة (كما في حالة

---

(٢٢) **H.G. Broadman, «GATS: The Uruguay Round Accord on International Trade and Investment in Services,» *World Economy*, vol. 17, no.3 (May 1994).**

السياحة)، أو انتقال المشروع المؤدي الى الخدمة الى البلد المستفيد (كما في حالة انشاء شركات أجنبية أو فروع لهذه الشركات)، أو انتقال مواطني دولة ما لأداء الخدمة في دولة أخرى (كما في حالة الخبراء والمستشارين الأجانب). كما يحدد هذا الجزء من الاتفاق الخدمات المشمولة، وهي أية خدمة في أي قطاع، عدا الخدمات التي تقدم على أساس غير تجاري، في اطار أداء الحكومة وظائفها (كخدمات البنوك المركزية).

ويتضمن **الجزء الثاني** من الاتفاق **الالتزامات والضوابط العامة**. ومن أهمها الالتزام بمبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، كما في الغات ١٩٩٤. غير أنه رؤي أنه قد لا يكون من العملي تطبيق هذا المبدأ فوراً على جميع الخدمات وجميع موردي الخدمات. ولذا سمح الاتفاق للدول بتحديد ما تراه من استثناءات، طبقاً لشروط معينة، من أهمها مراجعة هذه الاستثناءات بعد ٥ سنوات بواسطة مجلس التجارة في الخدمات، وألا تتعدى فترة سريانها ١٠ سنوات في أي من الحالات[٢٣]. ومن هذه الالتزامات العامة الشفافية، حيث تتعهد كل دولة بنشر كل القوانين والقرارات والاجراءات الوطنية ذات الصلة بتنفيذ هذا الاتفاق، أو إتاحة هذه المعلومات بأية طريقة أخرى اذا تعذّر النشر، مع انشاء مكتب أو أكثر للمعلومات حول الخدمات.

وتتضمن التعهدات العامة (المادة (٤)) تسهيل زيادة مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات من خلال التفاوض بين الأعضاء حول التزامات محددة لتقوية طاقة قطاعات الخدمات في الدول النامية ورفع مستوى كفاءتها وقدرتها على المنافسة، وتحسين فرص وصولها الى الأسواق الخارجية، وتيسير حصولها على التقانة والاتصال بشبكات المعلومات.

ويجيز الاتفاق دخول الدول الأعضاء في **تكامل اقتصادي**، أي تجمعات

---

(٢٣) طلبت الولايات المتحدة الامريكية استثناءات متعددة من تطبيق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، من أهمها النقل البحري والنقل الجوي وخدمات الاتصالات الأساسية والخدمات المالية، حيث ستقدم التزامها فتح الأسواق في هذه الحالات على أساس تبادلي أو ثنائي، تحوطاً لكون الدول الأخرى قد لا تقدم تنازلات كافية في هذا الشأن. كذلك اليابان لا ترغب في تحرير أسواقها المالية، وأوروبا لا ترغب في تحرير أسواق خدمات الصوتيات والمرئيات (audio-visual services). انظر: المصدر نفسه، ص ٢٨٧ ـ ٢٨٨.
وتشترط المادة (٢) من اتفاق الخدمات أن تكون الاستثناءات التي تطلبها الدولة من مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية من بين تلك المدرجة في الملحق المتعلق بهذه المادة. ولم تظهر محتويات هذه القائمة في:
GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, p.352.
ولكن ذكر انها سترفق بنص نسخة معاهدة انشاء منظمة التجارة الدولية.

اقليمية لتحرير التجارة والخدمات داخل اقليم التجمع، وفقاً لشروط مماثلة لما هو منصوص عليه في المادة (٢٤) من اتفاقية الغات ١٩٩٤. وقد نص الاتفاق (المادة (٥)، فقرة (٣)) على مراعاة المرونة في تطبيق هذه الشروط عند اتفاق الدول النامية على قيام تجمع اقليمي في ما بينها لأغراض التجارة في الخدمات، وخصوصاً في ما يتعلق بشرط إلغاء الاجراءات التمييزية القائمة بين الدول أو الامتناع عن ادخال اجراءات تمييزية جديدة. كذلك لا يحول الاتفاق دون دخول الدول الأعضاء في ترتيبات تحقق التكامل بين أسواق العمل فيها، بشرط أن تتضمن اعفاء مواطني الدول الأطراف من المتطلبات المتعلقة بالإقامة وتصاريح العمل (المادة (٥) مكرر).

ويُمنع الأعضاء من فرض قيود (أي اجراءات وقائية) على التحويلات الدولية لتمويل العمليات الجارية المرتبطة بالالتزامات المحددة للعضو، الا في حالة وقوع صعوبات جسيمة في ميزان المدفوعات والتمويل الخارجي، أو ظهور ما ينذر بوقوع مثل هذه الصعوبات، وخصوصاً في حالة الدول النامية. وعند فرض هذه القيود الوقائية يُشترط ألا تنطوي على التمييز ضد أي عضو في منظمة التجارة العالمية، وأن تكون متسقة مع اتفاقية صندوق النقد الدولي، وألا يكون الغرض منها حماية قطاع خدمي بعينه، وأن تكون موقتة ويتم التخلص منها تدريجياً مع تحسن وضع المدفوعات الخارجية للدول (المادتان (١١) و(١٢)).

وفي ما يتعلق **بفرص النفاذ الى الأسواق**، لا يقضي الاتفاق بالتحرير الفوري وفتح الأسواق في مختلف قطاعات الخدمات، بل يترك لكل دولة اختيار ما تراه من القطاعات لفتح أسواقها. كما يلتزم الأعضاء (بمقتضى المادة (١٧)) أن تكون المعاملة التي تمنح للخدمات وموردي الخدمات لأي عضو آخر لا تقل امتيازاً عن تلك التي تحددت في جداول الالتزامات المحددة للدولة، أي **بالنسبة الى الخدمات التي يتعهد فيها العضو بفتح السوق والمدرجة في جداول التزاماته**. وبصفة عامة، وما لم ينص على خلاف ذلك في جداول التزامات العضو، سوف يُمنع الأعضاء (بمقتضى المادة (١٦)) من تقييد عدد موردي الخدمة الأجانب، سواء كان ذلك في صورة حصص كمية أو اعطاء حق احتكار أو امتياز وحيد لتقديم الخدمة لموردين بعينهم، أو تقييد القيمة الكلية للصفقات الخدمية أو عددها، أو تقييد عدد الأشخاص الطبيعيين الأجانب الذين يجوز استخدامهم في قطاع معين، أو اشتراط التمتع بشخصية قانونية معينة أو نوع معين من المشروعات المشتركة للقيام بتوريد الخدمة، أو وضع قيود خاصة بمساهمة الرأسمال الأجنبي، مثل وضع حدّ أقصى للمساهمة الأجنبية في رأسمال المشروع، أو وضع حد أقصى للقيمة الكلية للاستثمار الأجنبي لكل شركة على حدة أو لجميع الشركات الأجنبية.

ويتعهد كل عضو، بالنسبة الى القطاعات الخدمية المدرجة في جداول التزاماته، بمعاملة كل من الخدمات الأجنبية والخدمات المحلية، وكذلك كل موردي الخدمات الأجانب والمحليين على قدم المساواة وبلا تمييز ضد الأجنبي، تطبيقاً لمبدأ **المعاملة القومية**.

وكما في الغات، يتضمن الاتفاق حول الخدمات **استثناءات عامة** من تطبيق قواعده لحماية الأخلاق العامة أو النظام العام، ولحماية صحة النباتات والحيوانات وسلامة البشر، والسلامة العامة، وحماية الأمن القومي على ألا تنطوي الاجراءات المتخذة في هذا الشأن على تمييز بين الدول أو حماية مقنعة.

وبمقتضى الاتفاق يتعهد الأعضاء بالدخول في جولات متوالية من المفاوضات، تبدأ خلال ٥ سنوات على الأكثر من تاريخ قيام منظمة التجارة العالمية، لتحقيق مستويات أعلى من تحرير التجارة في الخدمات، أي زيادة الالتزامات المحددة من قبل في جداول كل عضو بفتح الأسواق والمعاملة القومية.

وقد نص الاتفاق (المادة (١٩)) على مراعاة ظروف الدول النامية في ما يتعلق بفتح أسواق الخدمات، وتوخّي المرونة، مثلاً بفتح قطاعات أقل للمنافسة، وتحرير أنواع أقل من المعاملات والتدرج الزمني في فتح الأسواق. كما يجوز للدولة النامية عند فتح أسواقها لموردي الخدمات الأجانب، وضع ما تراه من الشروط في التعاقدات التي تتم معهم لتأمين تنفيذ التعهد السابق الاشارة اليه والوارد في المادة (٤) بشأن زيادة مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات.

وتتعهد الدول الأعضاء بأن تقدم الجداول التفصيلية والجداول الزمنية للتنفيذ بالنسبة الى ما قبلته من التزامات بفتح الأسواق والمعاملة القومية. ويجوز لأية دولة عضو، في أي وقت بعد مرور ٣ سنوات على بدء تنفيذ أي التزام، سحب أو تعديل هذا الالتزام (أي التراجع عن تحرير قطاع معين مثلاً) بعد اجراء مفاوضات مع العضو الذي سوف يتضرر من هذا السحب أو التعديل، والاتفاق معه على تعديل تعويضي ملائم.

ولم يسفر الاتفاق عن حسم لبعض القضايا، مثل قضية الدعم التي تأجل التفاوض حولها، مع الاقرار بدور الدعم في برامج التنمية في الدول النامية وأحقيتها في معاملة مرنة في هذا الشأن (المادة (١٥)). كذلك لم تحسم المفاوضات موضوع خدمات الصوتيات والمرئيات. واكتفي في حالة قطاع الخدمات المالية، بملحق يتضمن اطاراً عاماً لاتفاق يتم التفاوض حول تفاصيله في ما بعد. ويسمح هذا الاطار للدول الأعضاء بفرض قيود ورقابة محلية على الخدمات المالية، كما

يسمح لأي عضو بسحب أو تعديل التزاماته في هذا القطاع كلياً أو جزئياً، من دون التعرض لأية مطالبة بالتعويض، وذلك خلال ستة شهور من قيام منظمة التجارة العالمية.

وهناك أيضاً ملحق خاص بكل من خدمات الاتصالات الأساسية والنقل البحري التي اتُفق على استمرار المفاوضات حولها وحول أنواع الخدمات التي سوف تدرج في قائمة الاستثناء من مبدأ تعميم معاملة الدول الأكثر رعاية. ومن ثم سوف تستمر المعاملة التمييزية القائمة في هذه المجالات الى حين انهاء المفاوضات حولها. كما يتضمن الاتفاق أيضاً برنامجاً مستقبلياً للتفاوض حول الاجراءات الوقائية والتوريدات الحكومية والاجراءات المحلية المتعلقة بالاعتراف بالمؤهلات العلمية ومعادلتها.

وربما كانت درجة التحرير التي ستحقق فور سريان الاتفاق حول الخدمات محدودة بعض الشيء، ومع ذلك فإن المستقبل قد يشهد تحريراً متزايداً لهذا القطاع فيما لو نجحت المفاوضات التي تقرر استمرارها ووضعت اتفاقات مبادئ بشأنها، فضلاً عن أنه قد يشهد امتداد تطبيق قواعد التجارة المتعددة الأطراف بشكل أقوى، الى أمور كثيرة ذات صلة بهذا القطاع، كالاستثمار الأجنبي المباشر وحركة الأشخاص وانتقال المعلومات الكترونياً عبر الحدود الوطنية والمؤهلات المهنية.

عاشراً: الاستثمار الأجنبي والتجارة العالمية

يحدّد الاتفاق حول اجراءات الاستثمار ذات الأثر في التجارة (TRIMS) معنى هذه الاجراءات بأنها الشروط التي تضعها السلطات المحلية على الاستثمارات الأجنبية التي ترغب في العمل في نطاق اقليمها، والتي تنطوي على تقييد وتشويه للتجارة العالمية. فمثل هذه الاجراءات مناقضة لمبادئ الغات، وتحدّ من نمو التجارة العالمية وتضع العراقيل أمام حركة الاستثمارات عبر الحدود الدولية، وذلك من منظور واضعي الاتفاق. وقد ألحقت بالاتفاق قائمة بأمثلة لهذا النوع من الاجراءات؛ منها اشتراط قيام المشروع الأجنبي بشراء أو استخدام منتجات محلية بمقادير أو نسب معينة أو اشتراط نسبة معينة للمكون المحلي في منتجات المشروع، حيث اعتبر ذلك مخلاً بمبدأ المعاملة القومية في الغات (المادة (٣))؛ ومنها اشتراط أن تكون واردات المشروع مقصورة على كمية أو قيمة معينة مرتبطة بكمية أو قيمة صادرات المشروع، أو بقيمة متحصلاته من النقد الأجنبي، أو تقييد صادرات المشروع بنسبة معينة من انتاجه المحلي، وهو ما يعتبر متعارضاً مع المادة (١١) من اتفاقية الغات التي تقضي بالالتزام العام بعدم اللجوء الى القيود الكمية على

التجارة. لاحظ أن اجراءات الاستثمار ذات الأثر في التجارة المعالجة في هذا الاتفاق مقصورة على التجارة في السلع. أما ما يختص بالتجارة في الخدمات، فقد عولج في اتفاق الخدمات، على ما سبق بيانه.

وبمقتضى الاتفاق (المادة (٥)) يتعين على كل دولة عضو في منظمة التجارة العالمية إلغاء الاجراءات المحظورة خلال سنتين من قيام المنظمة، اذا كانت من الدول المتقدمة. أما اذا كانت من الدول النامية، فثمة معاملة تفضيلية تتمثل في اطالة الفترة المذكورة الى ٥ سنوات للدول النامية والى ٧ سنوات للدول الأقل نمواً. ويجوز للدول النامية والدول الأقل نمواً الأعضاء أن تطلب من مجلس التجارة في السلع تمديد الفترة المحددة لإلغاء الاجراءات المحظورة، بشرط أن تبرهن في طلبها على صعوبة ازالة هذه الاجراءات خلال الأمد المحدد. وفي تقدير بعض المراقبين أنه يمكن الدول النامية الافلات من بعض التزاماتها بمقتضى هذا الاتفاق، استناداً الى الرخصة المخوّلة لها بمقتضى المادة (١٨) من اتفاقية الغات (في شأن العون الحكومي للتنمية الاقتصادية) لوضع قيود كمية على الواردات اذا كانت تواجه تدهوراً في ميزان مدفوعاتها أو احتياطياتها الدولية[٢٤].

وأجاز الاتفاق للدول الأعضاء أن تقوم خلال الفترة الانتقالية المحددة لإلغاء اجراءات الاستثمار المقيدة للتجارة، بفرض مثل هذه الاجراءات على المشروعات الأجنبية الجديدة التي تنتج منتجات مشابهة لمشروعات قائمة من قبل، وذلك توحيداً لظروف المنافسة بين ما هو قائم وبين ما هو مستجد من المشروعات. ويتمّ إلغاء مثل هذه القيود بعد ذلك عن المشروعات الجديدة والمشروعات القائمة في الوقت نفسه.

ومن الملاحظ أن الاتفاق لم يكن متوازناً وعبّر عن اختلال علاقات القوى بين الدول النامية والدول المتقدمة، اذ لم يتعرض الاتفاق لمعظم اجراءات الاستثمار المقيدة للتجارة الشائعة في الدول المتقدمة، كالاعانات والمنح، بينما شمل الاتفاق معظم الاجراءات الشائعة في الدول النامية[٢٥]. كذلك لم يتعرض الاتفاق لقضايا تراها الدول النامية مهمة في ما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية، كالسياسات الاستثمارية للشركات الدولية والممارسات غير المنصفة والمخلة بشروط المنافسة من جانبها. ولم تتمكن الدول النامية من انتزاع أي تنازع من الدول المتقدمة في هذا الصدد، سوى تضمين الاتفاق نصاً لمراجعة الاتفاق خلال خمس سنوات من دخوله

(٢٤) UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994*, p.136.

(٢٥) Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p.36.

حيز التنفيذ، مع اشتمال تلك المراجعة على النظر في اضافة بنود خاصة بسياسات الاستثمار وسياسات المنافسة (المادة (٩)).

حادي عشر: الملكية الفكرية والتجارة العالمية

على الرغم من وجود اتفاقات دولية لحماية حقوق الملكية الفكرية منذ أكثر من مئة سنة، وعلى الرغم من تأسيس منظمة عالمية للملكية الفكرية (WIPO) منذ أكثر من ربع قرن (في عام ١٩٦٧) أصبحت تضم في عضويتها ١٣٢ دولة، الا أن الولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوروبي قد أصرت على ادراج هذا الموضوع في مفاوضات جولة أوروغواي وعلى الوصول الى اتفاق في اطار منظمة التجارة العالمية (بدلاً من اضافة ملحق لاتفاقية WIPO كما اقترح بعض الدول). وقد فسر بعض المراقبين هذا الاصرار بضغط أصحاب شركات الأدوية وصناعات تصميم الملابس على حكومات الولايات المتحدة والدول الأوروبية لتأمين مستوى أعلى من الحماية لما يمتلكون من براءات اختراع وعلامات تجارية ولما يتعرضون له من عدوان من خلال التقليد[٢٦]. ولذا فإن الاتفاق الذي تمّ التوصل اليه، على رغم المعارضة من جانب معظم الدول النامية، هو اتفاق شامل لموضوع حقوق الملكية الفكرية وموضوع التجارة في السلع المقلدة.

وتشمل حقوق الملكية الفكرية، طبقاً للاتفاق، حقوق الطبع وما في حكمها، والعلامات التجارية، وبراءات الاختراع، والعلامات الجغرافية للسلع (اشارة الى مكان الصنع والجودة العالمية للمنتج كما في المشروبات الروحية والخمور)، والتصميمات الصناعية، وتصميمات الدوائر المتكاملة، والأسرار الصناعية. ويمدّ الاتفاق نطاق تطبيق مبادئ الغات الى هذه الحقوق، وخصوصاً **مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، ومبدأ المعاملة القومية** (أي المعاملة الموحدة لأصحاب حقوق الملكية الفكرية، المواطنين والأجانب).

وتتعهد الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتنفيذ اجراءات حماية الملكية الفكرية من خلال تشريعاتها المحلية، وتطبيق الاجراءات الرادعة لانتهاك هذه الحقوق، بما في ذلك الاجراءات المدنية والاجراءات الجنائية. وطبقاً للاتفاق، فإن الحدّ الأدنى لمدة حماية حقوق الملكية الفكرية هو ٥٠ سنة في حالة حقوق الطبع، و٢٠ سنة في حالة براءات الاختراع، و٧ سنوات في حالة العلامات التجارية. ولا يُلزَم أي عضو بتطبيق نصوص الاتفاق قبل مرور سنة من تاريخ

(٢٦) المصدر نفسه، ص ٣٨.

قيام منظمة التجارة العالمية. ومن الممكن أن تمتد فترة السماح الى خمس سنوات للدول النامية (أو الى عشر سنوات في بعض حالات تطبيق الاتفاق على براءات الاختراع) وعشر سنوات للدول الأقل نمواً (المادتان (٦٥) و(٦٦)). وبالنظر الى الصعوبات الفنية والادارية التي قد تواجه الدول النامية والأقل نمواً في تطبيق الاتفاق، فقد نصت المادة (٦٧) أن تقوم الدول المتقدمة بتقديم معونة فنية ومالية لصالح من يطلبها من هذه الدول.

ومما يسترعي الانتباه أن إقحام موضوع الملكية الفكرية على الغات أو منظمة التجارة العالمية قد برّر صلة هذه الاجراءات بالتجارة. ومع ذلك، فإن الأهداف التي توخى الاتفاق تحقيقها (المادة (٧)) قد تركّزت حول تشجيع الابتكارات التقانية وتيسير نقل التقانة وانتشارها، ولم يذكر شيء عن التجارة. ولذا فلا عجب أن الدول النامية لم تر في هذا الاتفاق سوى وسيلة لتحويل المزيد من دخلها الى الدول المتقدمة (من خلال التكلفة الأعلى لبراءات الاختراع وحقوق الطبع وما اليها) وتقوية نفوذ الشركات متعدية الجنسية في مجال احتكار التقانة. وبالاضافة الى ذلك، فإن بعضهم يذهب الى أن هذا الاتفاق قد ينطوي على اعاقة للنمو في التجارة العالمية من خلال ما ينطوي عليه من تكلفة أعلى وحماية أكبر لحقوق الملكية الفكرية، وذلك على العكس من مبادئ الغات التي يُفترض أن الاتفاق ينتسب اليها والتي تهدف الى ازالة كل ما يعوق نمو التجارة العالمية.

ثاني عشر: الاتفاقات الجمعية

كان أحد أهداف جولة أوروغواي هو تحويل الاتفاقات الجمعية المتخلفة عن جولة طوكيو (١٩٧٣- ١٩٧٩) الى اتفاقات متعددة الأطراف. وكما سبق ذكره، فإن الاتفاقات الجمعية هي اتفاقات ذات طابع خاص في اطار الغات أو منظمة التجارة العالمية، من حيث إنها لا تطبق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية على جميع الدول الأعضاء، وإنما تجعل تطبيقه مقصوراً على الدول الأعضاء الأطراف في هذه الاتفاقات. وقد نجحت جولة أوروغواي في تحويل خمسة من هذه الاتفاقات الى اتفاقات متعددة الأطراف ملزمة لجميع الدول الأعضاء، وهي - كما سبق ذكرها - الاتفاقات المتعلقة بالقيود الفنية على التجارة، وقواعد التقييم الجمركي، واجراءات تراخيص الاستيراد، واجراءات مواجهة الاغراق، والدعم والاجراءات المضادة. لكن أربعة اتفاقات بقيت تحتفظ بالطابع الجمعي، وهي تلك المتعلقة بالمشتريات الحكومية واللحوم ومنتجات الألبان والطائرات المدنية. وبناء على ذلك، فإن فتح الأسواق في هذه المجالات يظل مقصوراً على الدول

الأعضاء في هذه الاتفاقات، ضمن حدود معينة[٢٧].

ثالث عشر: منظمة التجارة العالمية

تضمنت نتائج جولة أوروغواي الاتفاق على انشاء منظمة التجارة العالمية لتولي المهام التالية (المادة (٣)):

١ ـ الاشراف على تنفيذ الاتفاقات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، بما في ذلك الاتفاقات الجمعية.

٢ ـ تنظيم المفاوضات التي ستجري بين الدول الأعضاء مستقبلاً حول بعض المسائل المعلقة وبعض الأمور الأخرى المتفق عليها في جولة أوروغواي، فضلاً عن المفاوضات الرامية الى تحقيق المزيد من تحرير التجارة بوجه عام.

٣ ـ الفصل في المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية، طبقاً للتفاهم الذي تمّ التوصل اليه في هذا الشأن في جولة أوروغواي.

٤ ـ متابعة أو مراقبة السياسات التجارية، للدول الأعضاء وفق الآلية المتفق عليها في هذا الصدد، بما يضمن اتفاق هذه السياسات مع القواعد والضوابط والالتزامات المتفق عليها في اطار المنظمة.

٥ ـ التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والوكالات الملحقة به، من أجل تأمين المزيد من الاتساق في عملية صنع السياسات الاقتصادية على الصعيد الدولي (لاحظ أن العلاقة بين هذه المنظمة والأمم المتحدة ومنظماتها الدولية لم تتحدّد بعد).

وفي ما يتعلق بالهيكل التنظيمي للمنظمة، فإنه يتألف من المكونات الرئيسية التالية:

---

(٢٧) نظراً الى تأخر ابرام الاتفاقات حول هذه الموضوعات الاربعة، فإنها لم تظهر ضمن وثيقة القرار الاخير لجولة أوروغواي في ١٥ كانون الاول/ ديسمبر ١٩٩٣ ولا ضمن كتاب: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts,* الذي صدر في اعقاب اجتماع مراكش في ١٥ نيسان/ ابريل ١٩٩٤. ويوجد موجز للاتفاق حول المشتريات الحكومية وحول الطائرات المدنية في: Evans and Walsh, Ibid., pp. 60-63.

ويبدو أنه لم يطرأ أي تعديل جوهري على الاتفاق الخاص باللحوم والاتفاق الخاص بمنتجات الالبان منذ اقرارهما في جولة طوكيو:

١ ـ **مجلس وزاري**: يجتمع مرة كل سنتين على الأقل، وهو الجهة الرئاسية للمنظمة، ويضمّ ممثلين عن جميع الدول الأعضاء. ويقوم هذا المجلس بتنفيذ وظائف المنظمة واتخاذ الاجراءات والقرارات اللازمة لذلك، فضلاً عن اتخاذ القرارات المتعلقة بأي موضوع يدخل في نطاق الاتفاقات متعددة الأطراف، بناء على طلب الدول الأعضاء.

٢ ـ **المجلس العام**: وهو الذي يتولى الاشراف على التنفيذ اليومي لمهام المنظمة، ويتولّى مهام المجلس الوزاري في ما بين فترات انعقاده، فضلاً عن توليه مهام هيئة فضّ المنازعات ومهام مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء. ويجتمع المجلس عند الحاجة. ويتألف المجلس من ممثلين عن كل الدول الأعضاء وتتفرع منه مجالس متخصصة، منها مجلس التجارة في السلع، ومجلس التجارة في الخدمات، ومجلس حماية حقوق الملكية الفكرية. وعضوية هذه المجالس مفتوحة أمام كل الدول الأعضاء.

٣ ـ **اللجان الفرعية**: وهذه لجان تكون بمعرفة المجلس الوزاري، منها لجنة التجارة والتنمية، ولجنة قيود ميزان المدفوعات، ولجنة الميزانية، ولجنة الشؤون الادارية والمالية.

٤ ـ **السكرتارية**: ويتضمن هيكل المنظمة سكرتارية يرأسها سكرتير عام يعيّنه المجلس الوزاري ويحدّد صلاحياته وواجباته وشروط خدمته. ويعيّن المدير العام موظفي السكرتارية ويحدّد واجباتهم وصلاحياتهم وشروط خدمتهم طبقاً للقواعد العامة التي يحددها المجلس الوزاري.

ويتمّ اتخاذ القرارات في المنظمة أساساً بـ **«التراضي»** (consensus)، وطبقاً للمادة (٩) من الاتفاق المنشئ للمنظمة، يُعتبر أن القرار قد اتخذ بالتراضي عندما لا يعترض عليه **بشكل رسمي** أي من الأعضاء الحاضري الجلسة التي يناقش فيها هذا القرار. وفي حالة عدم التمكن من الوصول الى قرار بالتراضي، يتم اللجوء الى **التصويت** حيث يتمتع كل عضو بصوت واحد في اجتماعات المؤتمر الوزاري والمجلس العام. وتتخذ القرارات بأغلبية الأصوات، وذلك ما لم تنص الاتفاقات على خلاف ذلك، كما هو الشأن مثلاً عندما يجتمع المجلس العام كهيئة لفض المنازعات. وتُشترط أغلبية ثلاثة أرباع عدد الأصوات على الأقل في ما يتعلق باتخاذ قرارات حول تفسير أية اتفاقية. ويشترط تحقق الأغلبية نفسها في الحالات الاستثنائية التي يقرر فيها المؤتمر الوزاري والمجلس العام اعفاء أي عضو من التزام مقرّر في الاتفاقات.

ويتضح من طريقة تشكيل مجالس المنظمة ولجانها وطريقة اتخاذ القرارات

فيها، أنه من غير الوارد نظرياً أن تُجبر الدول النامية على قبول قرارات معينة، ذلك أن الأغلبية العددية هي في يد هذه الدول، حيث لا تشكل الدول المتقدمة أكثر من خمس الدول الأعضاء في المنظمة. لكن كما هو معلوم، فإن القضية على مستوى الواقع ليست قضية عدد أو نسبة، بقدر ما هي مسألة علاقات قوى ونفوذ. ومن المعروف أن ميزان القوى ليس في صالح الدول النامية. لكن ثمة مجال لكي تحسن الدول النامية وضعها في المنظمة، من خلال الحرص على عضوية اللجان والمجالس، ومن خلال حسن توزيع كوادرها الفنية المحدودة على مختلف اللجان، والتنسيق في ما بينها في هذا الشأن، ومن خلال التعاون في الدراسة الجيدة للقضايا المعروضة وبلورة مواقف محددة منها، والاستعداد للمفاوضات المقبلة والمتوقع أن تثار فيها قضايا شائكة تمس الدول النامية، مثل قوانين العمل، والهجرة الدولية، وحقوق الانسان، والبيئة والتجارة.

رابع عشر: نظام فض المنازعات

كما سبقت الاشارة إليه، سوف يتولى المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية مهمة فضّ المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء في ضوء التفاهم الذي تمخضت عنه جولة أوروغواي في شأن «القواعد والاجراءات الحاكمة لفضّ المنازعات». وطبقاً لنصوص هذا التفاهم، فإنه يحق لأي عضو متضرر من خرق عضو آخر أو أكثر للاتفاقات التي تشرف المنظمة على تطبيقها، رفع شكوى الى المنظمة وذلك بعد استنفاد فرص التوصل الى حل ودّي يتلاءم والاتفاقات القائمة. وفي هذه الحالة يتمّ تشكيل لجنة للتحقيق في الموضوع واقتراح الحكم المناسب. وقد نص الاتفاق على التفاهم على طريق عمل هذه اللجان، والخطوات التي يتعين عليها اتباعها وفق جدول زمني محدد، ويُمنع الدول الأعضاء من تقرير أن إخلالاً بأي التزام قد وقع من جانب أية دولة عضو، الا من خلال آلية فض المنازعات في المنظمة. ومن ثم يُمنعون من اتخاذ أي اجراء عقابي بناء على قرار ذاتي بوقوع مخالفة، كما كان يحدث مثلاً بمقتضى القسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي. وهذا انجاز مهم للغاية وينطوي على تقوية للنظام المتعدد الأطراف وحكم القانون، اذا احترمته الدول الأعضاء بالطبع[٢٨].

(٢٨) ولكن ربما لا يعني ذلك فقدان القسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي كل مفعوله، حيث سيظل قابلاً للتطبيق على الأمور التي لا تغطيها الغات بعد، مثل بعض أنواع الخدمات المالية وخدمات الاتصالات وخدمات الصوتيات والمرئيات من جهة، وعلى الدول غير الأعضاء في المنظمة الجديدة للتجارة العالمية من جهة أخرى.

وطبقاً للترتيبات الجديدة لفضّ المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة، لم يعد في امكان العضو المتهم بخرق قاعدة من القواعد المنصوص عليها في الاتفاقات أن يعرقل حكم هيئة فضّ المنازعات، كما كان يحدث في السابق، ذلك أن اللجان أو الهيئات المكلفة بفضّ المنازعات كانت تتكون في ما سبق من ممثلي الأطراف المتعاقدين في الغات بمن فيهم أطراف النزاع. ولكن طبقاً للترتيبات الجديدة سوف لا تضم هذه اللجان أو الهيئات في عضويتها أياً من أطراف النزاع، فضلاً عن أنه من الممكن أن تضم خبراء ومحكّمين مستقلين عن أطراف النزاع. وعلاوة على ذلك، فالمفترض أن يتمّ تبنّي حكم لجنة فضّ المنازعات في المجلس العام بشكل تلقائي ما لم تتفق أغلبية الأعضاء على رفضه، وما لم تطلب الدولة المتهمة استئناف الحكم. وفي حالة إعادة النظر في الموضوع من جانب لجنة الاستئناف، فإن الحكم الذي تصدره يعتبر حكماً نهائياً واجب النفاذ.

واذا لم يقم العضو المتهم بتعديل تصرفاته التجارية بما يتفق والحكم الصادر من المجلس العام، فإنه يحق للدول المتضررة طلب تعويض أو توقيع عقوبات تجارية على هذا العضو. ومن الجدير بالانتباه له أن المنظمة نفسها لن تتولى توقيع العقوبات ضد أي طرف مدانٍ بخرق اتفاق أو الاخلال بالتزام، وانما تفوّض الى الطرف المتضرر توقيع العقوبة، وهي أساساً سحب أو تعليق ما سبق أن قدمه هذا العضو من التزامات لصالح الطرف المدان، أي اتخاذ اجراء وقائي بالامتناع عن مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية على هذا الطرف. وجدير بالذكر أيضاً أن العقوبة من الممكن ألا تكون من جنس العمل، بمعنى أن إخلالاً بالتزام متعلق بالتجارة من السلع، من الممكن أن يواجه بعقوبة تتعلق بالتجارة في الخدمات أو بحقوق الملكية الفكرية أو الاستثمار.

وهذا الجانب من آلية فضّ المنازعات قد ينطوي على شيء من عدم التكافؤ في قوة العقوبة، أو عدم التناسب بين الاخلال بالتزام معين والعقوبة الممكن توقيعها في هذا الشأن. فطالما أن توقيع العقوبة متروك للطرف المتضرر، فإن قدرة الأقوياء على معاقبة الضعفاء ستكون أكبر من قدرة الضعفاء على فرض عقوبات مؤثرة أو رادعة على الأقوياء. فإذا تصورنا حدوث نزاع بين الولايات المتحدة وبنغلاديش، فإن فرض عقوبة بواسطة بنغلاديش على صادرات الولايات المتحدة اليها سوف يكون تأثيره أقل كثيراً من العقوبة التي من الممكن أن تفرضها الولايات المتحدة على صادرات بنغلاديش اليها(٢٩).

(٢٩) Stevens, *After the GATT Uruguay Round: Implications for Developing Countries*, p.2.

الفصل الثالث

تقييم عام للنظام الجديد للتجارة العالمية

أولاً: هل بدأ عصر التجارة الحرة بين دول العالم؟

ثمة انطباعان أخذا في الشيوع في أعقاب إعلان نتائج جولة أوروغواي:
أولهما، أن النظام الجديد للتجارة العالمية ينطوي على اطلاق حرية التجارة على الصعيد الدولي، وفتح أسواق جميع دول العالم على مصاريعها فوراً وبلا تمييز، واحتدام المنافسة الكاملة في كل قطاعات التجارة العالمية، ومن ثم انهاء كل الممارسات التجارية المعتمدة على دعم الصادرات أو الحماية من منافسة الواردات.
وثانيهما، أن نتائج جولة أوروغواي سوف تضع حداً لعهود الفوضى في العلاقات التجارية بين دول العالم، وتبدأ عهداً جديداً تخضع فيه هذه العلاقات لنظام دقيق أساسه المبادئ وسيادة القانون، لا القوة والمصلحة. وصاحَب هذين الانطباعين شعور قوي بالقلق، إن لم نقل الهلع، بشأن المستقبل، وخصوصاً من جانب الدول النامية التي لا زالت تمثل الطرف الأضعف في النظام الاقتصادي العالمي. لذلك من المهم أن نتوقف قليلاً لنبحث في حقيقة هذين الانطباعين، ولنحدد بناء على ذلك، ما اذا كانت هناك مبررات فعلية للقلق بشأن المستقبل من جانب الدول النامية، وما هو مدى القلق المشروع، إن جاز التعبير. وسوف نعالج قضية حرية التجارة في هذا القسم، على أن نعالج قضية سيادة القانون في مجال التجارة الدولية في القسم التالي.

أما عن التحرير في التجارة العالمية المتوقع حدوثه من جراء تطبيق نتائج جولة أوروغواي، فلا شك في أن العالم سوف يشهد درجة أعلى من التحرير في المعاملات التجارية بين الدول بالقياس إلى الوضع السابق. ويرجع ذلك الى اعتبارات عدة نوضحها في ما يلي:

١ ـ ما أسفرت عنه الجولة من تخفيضات في التعريفات الجمركية بالنسبة الى الكثير من المنتجات.

٢ ـ ما تضمنته الاتفاقات من التزامات بإزالة الكثير من القيود غير التعريفية أو تخفيفها، وعدم العودة إلى العمل بمثل هذه القيود مستقبلاً.

٣ ـ امتداد نطاق تطبيق مبادئ الغات الى قطاعات جديدة، وخصوصاً المنتجات الزراعية والملابس والمنسوجات والخدمات.

٤ ـ ازالة الاتفاقات لبعض الشروط المتعلقة بالتجارة التي كانت تفرضها الدول على الاستثمارات الأجنبية العاملة فيها.

٥ ـ سدّ الاتفاقات كثيراً من الثغرات في الغات ١٩٤٧ وتعديلاتها التي كانت تُستخدم في الافلات من بعض المحظورات وتنتج منها ممارسات حمائية متعددة.

وعلى الرغم مما تقدم، فليس هناك أساس للاعتقاد بأن أسواق العالم ستنفتح على مصاريعها فور ابتداء منظمة التجارة العالمية بممارسة المهام المنوطة بها اعتباراً من أول كانون الثاني/يناير ١٩٩٥ حسبما هو متوقع. والحق ان ما سوف يتعرض له النظام التجاري العالمي من جراء تطبيق نتائج جولة أوروغواي إنما هو تطور تدريجي، لا ثورة أو انقلاب جذري. وبيان ذلك كالتالي:

١ ـ ان التحرير المقرر بمقتضى الاتفاقات الجديدة هو تحرير جزئي بمعنيين: أولهما، أنه ينصبّ على جزء أو نسبة صغيرة من التجارة في القطاعات التي ستتعرض له. ومن الأمثلة الواضحة على ذلك تحرير التجارة في المنتجات الزراعية. فهذا التحرير يتضمن تحويل القيود غير التعريفية الى قيود تعريفية تحتفظ بمستوى الحماية نفسها، بل وربما تؤدي الى مستوى حماية أعلى، كما سبق ذكره في الفقرة «ثانياً» من الفصل الثاني. ثم يجري بعد ذلك تخفيض هذه التعريفات الحمائية (بل والمانعة في بعض الحالات)، وكذلك دعم الصادرات، بنسبة ٣٦ بالمئة على مدى ست سنوات في الدول المتقدمة، وبنسبة ٢٤ بالمئة على مدى عشر سنوات في الدول النامية. وقل مثل ذلك عن تخفيض قيمة الدعم الزراعي بنسبة ٢٠ بالمئة خلال ست سنوات في الدول المتقدمة، وبنسبة ١٣,٣ بالمئة خلال عشر سنوات في الدول النامية. وقل مثل ذلك أيضاً عن تحرير التجارة في المنسوجات والملابس التي يجري ادماج ١٦ بالمئة منها في الغات في عام ١٩٩٥، ثم ١٧ بالمئة في السنوات الثلاث التالية (١٩٩٥ ـ ١٩٩٨)، ثم ١٨ بالمئة في الأربع سنوات التالية (١٩٩٨ ـ ٢٠٠٢)، مع تأجيل رفع القيود على ٤٩ بالمئة من التجارة في هذا القطاع حتى الفترة الأخيرة، وهي الفترة من عام ٢٠٠٢ الى عام ٢٠٠٥. ولا يعني

الدمج في الغات، كما سبق ذكره في الفقرة «ثالثاً» من الفصل الثاني، التحرير الكامل للجزء الذي يجري دمجه من قطاع المنسوجات والملابس وتلاشي كل القيود عليه، لكنه يعني تطبيق قواعد الغات ١٩٩٤ على هذه القيود.

أما المعنى الثاني لكون التحرير المقرر بمقتضى الاتفاقات الجديدة هو مجرد تحرير جزئي، فهو أن بعض قطاعات التجارة يظل غير مشمول بمظلة التحرير. فاتفاق الزراعة، مثلاً، لا يشمل الأسماك ومنتجاتها. كما ان التجارة في بعض السلع كاللحوم ومنتجات الألبان والطائرات المدنية سوف تظل خاضعة لاتفاقات جمعية لا تطبق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية إلا على الدول المشاركة فيها. وثمة منتجات كالصلب قد لا تشهد تحريراً كاملاً، بل من المرجح أنها سوف تخضع لاتفاقات جمعية.

٢ ـ **ان التحرير ليس فورياً، بل يمتد الى فترات طويلة، تصل الى عشر سنوات وربما أكثر من ذلك.** ومعنى ذلك أن أجزاء مهمة من التجارة في القطاعات التي اتفق على تحريرها سوف تظل متمتعة بالحماية لسنوات عدة قادمة. فتخفيض التعريفات الحمائية على المنتجات الزراعية التي يتوقع ـ كما سبق ذكره في الفقرة «ثانياً» من الفصل الثاني ـ أن يكون معظمها في المدى ٢٠٠ بالمئة الى ٥٠٠ بالمئة بنسبة ٣٦ بالمئة خلال ٦ سنوات في حالة الدول المتقدمة، يعني أن الكثير من هذه التعريفات سيظل مرتفعاً، وربما يكون مانعاً لدخول المنتجات المعنية، حتى بعد انتهاء فترات السنوات الست. ومن المتوقع أن تركز الدول الصناعية الخفض الأكبر في التعريفات الجمركية على السلع الخاضعة لتعريفات متواضعة، بينما تظل محتفظة بتعريفات عالية على السلع التي تخشى منافستها، وذلك من دون أن تخل بنسبة التخفيض المطلوب انجازها في المتوسط خلال المدة المحددة. وطبقاً لاتفاقية المنسوجات والملابس ليس هناك ما يحول دون أن تظل نصف التجارة المقيدة بحصص كمية في هذه المنتجات غير محررة حتى السنة الأخيرة من الفترة الانتقالية، أي سنة ٢٠٠٥. وليس من المستبعد ـ كما ذكرنا في الفقرة «ثالثاً» من الفصل الثاني ـ أن تتخذ هذه النسبة العالية من الواردات ذريعة للمطالبة من جانب الدول الصناعية بتمديد فترة التخلص من القيود الواردة عليها، ومن ثم استمرار الحماية من المنافسة من جانب المنتجات الواردة من الدول النامية لسنوات عدة في ما بعد سنة ٢٠٠٥. هذا فضلاً عن احتمال استبقاء المنتجات من المنسوجات والملابس المتمتعة بأعلى درجة من الحماية الى المراحل الأخيرة من الدمج، كما سبق ذكره في الفقرة «ثالثاً» من الفصل الثاني أيضاً من دون التعرض للاتهام بمخالفة اتفاق المنسوجات والملابس. وأخيراً، فإن ما أنجزه اتفاق الخدمات كان أقرب الى تحديد المبادئ والقواعد التي من الممكن أن يُسترشد بها في تحرير التجارة في

الخدمات والى وضع إطار للمفاوضات المستقبلية حول ازالة العوائق التجارية، منه الى التخفيف الفوري لهذه العوائق في الأسواق الدولية للخدمات.

٣ ـ الاتفاقات الجديدة لا تعني انتهاء فرص تقييد التجارة وحماية الصناعات المحلية. فهذه الفرص تبقى متاحة، سواء بالنصوص الصريحة للاتفاقات أو بالتحايل على بعض النصوص واستغلال بعض الثغرات التي ما زالت قائمة فيها. فالغات ـ كما هو معروف ـ لا تحظر الحماية كليةً، وانما تجيزها في بعض الحالات، لكن عن طريق التعريفة الجمركية. كما انها تجيز اللجوء الى اجراءات حمائية موقتة في بعض الحالات الاستثنائية، سواء أكانت هذه الاجراءات تعريفية أم غير تعريفية (قيود كمية مثلاً). والمهم من منظور منظمة التجارة العالمية هو أن يجري فرض هذه القيود وفق القواعد والاجراءات المنصوص عليها في الغات ١٩٩٤ والاتفاقات الأخرى التي أسفرت عنها جولة أوروغواي.

وقد سبق التعرض للاستثناءات من مبادئ تحرير التجارة وفتح الأسواق المقررة في الغات في الفقرة «رابعاً» من الفصل الأول بما يغني عن تكرارها. كما ذكرت الاتفاقات الجديدة عدداً من الحالات التي يجوز فيها اتخاذ اجراءات وقائية والتي سبقت الاشارة الى بعضها في الفصل الثاني. ومن أمثلة ذلك: جواز فرض رسم على الواردات من منتج زراعي اذا انخفض سعر استيراده عن مستوى معيّن؛ ومنها السماح باستمرار العمل بالاجراءات الوقائية لمدة تصل الى ثماني سنوات في حالة المنسوجات والملابس، مع امكان بقاء الاجراءات الرمادية المطبقة في هذا المجال خلال الجزء الأكبر من السنوات الأربع القادمة. كذلك فإنه على الرغم من محاولة ضبط قواعد الدعم ومواجهة الاغراق، تبقى طرق اللجوء اليهما لأغراض حمائية غير موصدة تماماً، بل إن هناك أنواعاً متعددة من الدعم مسموح بها طبقاً لاتفاق الدعم، هذا فضلاً عن الدعم المحظور الذي يُسمح به في إطار برامج الخصخصة، مثل الدعم المتمثل في اعفاء الشركات العامة من ديونها أو الدعم في صورة ازالة بعض الأعباء الاجتماعية عن كاهل هذه الشركات. وأخيراً، فإن الاستثناءات من تحرير قطاعات الخدمات مكفولة لمدة خمس سنوات، ومن الممكن زيادتها الى عشر سنوات، مع بقاء بعض القطاعات مقيدة بإجراءات حمائية ريثما تتم معالجتها في مفاوضات مقبلة. هذا بالاضافة الى فرص الحماية المتاحة للدول النامية، وذلك بمقتضى أحقيتها في معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً في الغات ١٩٩٤ والاتفاقات الأخرى والتفاهمات والقرارات الوزارية التي أصدرها اجتماع مراكش في ١٥ نيسان/ ابريل ١٩٩٤.

ثانياً: هل بدأ عصر سيادة القانون على العلاقات التجارية الدولية؟

إن ما أوردناه في القسم السابق من تحفظات على درجة تحرير التجارة ومدى

انفتاح الأسواق الممكن توقعهما من جراء تطبيق الاتفاقات الجديدة والمجددة للتجارة الدولية كان مبنياً على فرض ضمني، ألا وهو التزام الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية نصوص هذه الاتفاقات وفحواها. لكن **النص في الاتفاقات على التحرير المتزايد للتجارة شيء، والممارسات العملية، وخصوصاً من جانب الدول الصناعية، شيء آخر**. فالعبرة ليست بالاتفاقات والقوانين، لكن بمدى توافر الارادة الضرورية لتنفيذها، وخصوصاً من جانب الأطراف الأقوى في النظام الاقتصادي العالمي. وصحيح أن الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي توحي بأننا مقدمون على مرحلة جديدة من التجارة الدولية رائدها النظام والقانون، لكن هذه الاتفاقات ـ شأنها شأن الكثير من الدساتير الوطنية والمواثيق الدولية ـ قد تنفَّذ أو لا تنفذ طبقاً لعلاقات القوى السائدة وميزان المصالح القائم. كما انها قد تنفَّذ في بعض الحالات، وتعطَّل في حالات أخرى بحسب الأهواء والمصالح، وبالذات أهواء ومصالح القوى الكبرى المسيطرة على مقادير النظام العالمي الجديد، اقتصادياً وسياسياً وعسكرياً.

وكما رأينا في الفقرة «رابعاً» من الفصل الأول، فإن السلوك الفعلي للدول الصناعية الكبرى لم يكن دائماً متسقاً مع الاتفاقات التي أسفرت عنها جولات المفاوضات التجارية المتعددة التي تمّت بإشراف الغات، وذلك على الرغم من أن هذه الدول ذاتها كانت المخطط والموجه لسير هذه المفاوضات والفاعل الرئيسي فيها. ولم تتورع هذه الدول عن اللجوء الى المسموح به والمحظور من الاجراءات لتقييد صادرات الدول الأخرى اليها ودعم صادراتها الى الدول الأخرى، وحماية مصالحها القطرية بوجه عام، ضاربة عرض الحائط بالغات ومبادئها. ولذلك فإن خطر استمرار الاتجاهات الحمائية من جانب الدول الصناعية الغنية، أو حتى تعاظمها، في الفترة القادمة التي ستشهد قيام منظمة التجارة العالمية، ليس بالأمر المستبعد على الاطلاق.

وهذا ما أكده بعض المراقبين في الدول الرأسمالية ذاتها. فقد ذكرت **الإيكونوميست**، في معرض تعليقها على الاتفاقات الجديدة، أن الاتجاهات الحمائية في أوروبا وأمريكا هي التي جعلت مفاوضات الغات تمتد الى سبع سنوات. وهناك من الأسباب ما يدعو الى توقع استمرار هذا التوجه للحمائية في التنامي في الدول الصناعية؛ ومن ثم فإن ما تبشّر به الاتفاقات الجديدة من تحرير أكبر للتجارة ينبغي ألا يعتبر أمراً مسلماً به[1]. كما تحفظت **واشنطن بوست** في تعليقها على الاتفاقات، وحذرت من أن هذه الاتفاقات لا تؤذن ببدء عصر جديد تسوده

(١) *Economist* (18-24 December 1993), p.11.

التجارة الحرة على الصعيد العالمي، وشدّدت على أن معظم نصوص هذه الاتفاقات لا يخرج عن كونه تحسينات إضافية لقواعد التجارة الدولية القائمة حالياً(٢).

ومن المفارقات الغريبة أنه بينما كان يتم الاحتفال في جنيف باختتام أعمال جولة أوروغواي واعلان نتائجها في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣، كان وزراء الصناعة في الاتحاد الأوروبي يقررون تقديم دعم ضخم لصناعات الصلب التابعة للقطاع العام في كل من القطاع الشرقي لألمانيا وايطاليا واسبانيا والبرتغال. وكان الغرض من هذا هو اعادة هيكلة هذه الصناعات والتخلص من فائض الانتاج فيها(٣). وقبل انقضاء شهرين على اعلان نتائج جولة أوروغواي في منتصف كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣، كانت وكالات الأنباء تزفّ إلينا خبر فشل الاجتماع العاصف بين الرئيس كلينتون ورئيس الوزراء الياباني هوسوكاوا، لإصرار اليابان على عدم فتح أسواقها أمام المنتجات الأمريكية بالدرجة التي طلبتها الولايات المتحدة، ووفق أهداف كمية اقترحتها الادارة الأمريكية، وذلك بالنسبة الى أربعة مجالات، هي: المشتريات الحكومية من الأجهزة الطبية، وأجهزة الاتصالات، وخدمات التأمين، والسيارات وقطع غيارها. وفي الوقت ذاته هدد الرئيس الأمريكي بشنّ حرب تجارية على اليابان، سواء من خلال القسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي أو عن طريق الرفع المصطنع لسعر صرف الين الياباني بقصد تخفيض القدرة التنافسية للصادرات اليابانية(٤).

وعاد الرئيس الأمريكي الى التهديد بفرض عقوبات تجارية على اليابان بعد ذلك بسبعة شهور، اذا لم تسارع بفتح أسواقها في هذه المجالات الأربعة(٥). وفي الأول من تشرين الأول/اكتوبر ١٩٩٤، تمّ التوصل الى اتفاق جزئي حول فتح السوق الياباني أمام المنتجات الأمريكية في ثلاثة قطاعات، هي: المشتريات

---

(٢) *International Herald Tribune*, 17/12/1993.

(٣) قرر وزراء الصناعة في الاتحاد الاوروبي بالاجماع تقديم طائفة من المساعدات مقدارها ٧ بليون وحدة نقد أوروبية (ECU)، أي حوالى ٥,٣٣ بليون جنيه استرليني، وذلك من أجل اعادة هيكلة صناعات الصلب التابعة للقطاع العام في الدول الأربع، مع تخفيض طاقتها الانتاجية بمقدار ٥ مليون طن. وفي الوقت نفسه، طلب من منتجي الصلب في القطاع الخاص في أوروبا التعاون في وقف الخسائر في هذه الصناعة عن طريق خفض الانتاج بمقدار ٢٥ مليون طن، وذلك للتخلص من المشكلات الناتجة من وجود طاقة فائضة كبيرة في هذا القطاع. انظر: *Financial Times*, 18-19/12/1993.

(٤) بلغ العجز التجاري بين الولايات المتحدة الامريكية واليابان (أي الفائض لصالح اليابان) نحو ٥٤ بليون دولار خلال الاحد عشر شهراً الاولى من سنة ١٩٩٣، ومن المتوقع أن يصل مقدار العجز الى ٦٠ بليوناً في نهاية عام ١٩٩٣. انظر: *International Herald Tribune*, 12-13/2/1994.

(٥) *Financial Times*, 23/9/1994.

الحكومية من أجهزة الاتصالات والمعدات الطبية، وخدمات التأمين، والزجاج المسطح. ولم يتم التوصل الى فتح السوق بالنسبة الى السيارات وقطع الغيار. ولما كان هذا القطاع وحده مسؤولاً عن ٦٠ بالمئة من العجز التجاري الأمريكي مع اليابان والذي قدر بنحو ٦٠ بليون دولار، فقد أعلنت الولايات المتحدة إدراج اليابان في القائمة السوداء طبقاً للقسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي(٦). ومعنى هذا احتمال توقيع عقوبات تجارية على اليابان في قطاع السيارات وقطع غيارها خلال سنة من تاريخ هذا الاعلان.

وثمة سبب آخر لاحتمال عودة الحمائية من جانب الدول الصناعية في السنوات القادمة، سواء من خلال اجراءات قطرية أو من خلال اجراءات جماعية، كما في حالة تكوين التكتلات التجارية. ويتصل هذا السبب بتزايد معدلات البطالة في الدول الصناعية. فقد استطاعت الولايات المتحدة الحفاظ على مستوى بطالة أقل نسبياً من أوروبا عن طريق السماح للأجر الحقيقي بالانخفاض (يقدَّر أن الأجر الحقيقي في الولايات المتحدة حالياً يقلّ عن المستوى الذي كان قد بلغه من عشرين سنة مضت). أما في أوروبا فقد تُرك الأجر الحقيقي يرتفع، لكن على حساب تصاعد شديد في معدلات البطالة. وعموماً، لم يستطع كل من الولايات المتحدة وأوروبا الهروب من مشكلة البطالة. وهذا الأمر قد يضطرهما الى اتخاذ اجراءات حمائية ضد اليابان ودول شرق آسيا، وربما ضد دول أخرى أيضاً، من أجل رفع مستويات التوظف، وخصوصاً بعد أن استنفدت الولايات المتحدة فرص خفض الأجر الحقيقي، وبعد أن أصبح ارتفاع الأجر الحقيقي في أوروبا يهدد قدرتها التنافسية، فضلاً عن تسببه برفع معدلات البطالة الى حدود لم تعد مقبولة اجتماعياً(٧). وربما يكون البحث عن حلّ لهذه المشكلة هو السبب وراء تكوين عدد من التجمعات التجارية الإقليمية الجديدة كالنافتا والأبك (APEC)، وكذلك السعي لتكوين تجمع لدول نصف الكرة الغربي (الأمريكتين) وتجمع أوسع من الاتحاد الأوروبي على صعيد غرب أوروبا وشرقها.

ولا شك في أهمية ما أدخله اتفاق انشاء المنظمة الجديدة للتجارة العالمية والتفاهم حول تسوية النزاعات من تحسينات على القواعد والضوابط المعمول بها

---

(٦) *International Herald Tribune*, 3/10/1994.

(٧) وردت وجهة النظر المذكورة في هذه الفقرة في محاضرة ألقاها فرد برغستن، مدير معهد الاقتصادات الدولية في واشنطن أمام مؤتمر «العمل المصرفي الخليجي في التسعينات: التحديات والاستراتيجيات» الذي عقد في الكويت في ٢٢ ـ ٢٣ تشرين الاول/اكتوبر ١٩٩٤، وكانت المحاضرة بعنوان: **«World Economy in the 1990s: Future Outlook»**.

سابقاً في الغات. ومع ذلك، فإن الممارسة العملية تجعل كفة الكبار أو الأغنياء هي الراجحة دائماً، وتجعل فرصتهم في تمرير ما يريدونه من قرارات واعاقة ما لا يريدونه أكبر كثيراً من الفرصة المتاحة للأعضاء الصغار أو الفقراء. ولا يغيّر من هذه الحقيقة أن غالبية أعضاء المنظمة الجديدة هي من الدول الصغيرة أو الفقيرة، كما لا يغيّر منها أن القاعدة العامة في اتخاذ القرارات في هذه المنظمة هي قاعدة التراضي.

فالتراضي يتحقق، على ما سبق بيانه في الفقرة «ثالث عشر» من الفصل الثاني، عندما لا يتقدم أحد الأعضاء الحاضرين الى الجلسة التي يُعرض فيها القرار باعتراض رسمي على هذا القرار. ومعنى ذلك أن الامتناع عن التصويت أو الغياب عن الجلسة التي يعرض فيها القرار لا يعوق التوصل الى التراضي. ولا شك في أن بعض الدول غير الراضية عن قرار معين تريد قوة اقتصادية كبرى، كالولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبي، تمريره، قد تؤثر الصمت أو الامتناع عن التصويت أو حتى الغياب عن الجلسة. وقد يحدث ذلك على سبيل المجاملة لهذه القوة الاقتصادية الكبرى والتقرب اليها جلباً للمنافع، أو خشية التعرض للانتقاص من منفعة قائمة أو للعقاب بصورة أخرى، مثل تقليل المعونات أو وقفها، أو سحب المساندة السياسية في قضايا مهمة. وينطبق ذلك على معظم الدول النامية، بل وعلى بعض الدول المتقدمة ذات الوزن الصغير اقتصادياً.

ومن جهة أخرى، فإن قدرة الدول المتقدمة اقتصادياً على الحصول على التراضي في ما يتعلق بقرار ترغب في تمريره، وذلك من خلال حشد التأييد لهذا القرار وممارسة وسائل الترغيب والتهديد خارج الجلسات الرسمية، أكبر كثيراً من قدرة الدول الصغيرة والفقيرة على تعبئة الآخرين لصالح ما تريد تمريره من قرارات. وتزداد أهمية هذا الفارق بالنسبة الى الحالات التي يتعين التصويت فيها بشكل عام، أو التصويت بأغلبية خاصة، مثل ثلاثة أرباع الأصوات أو ثلاثة أرباع الأعضاء. بعبارة أخرى، فإن الكبار لا ينتظرون نتيجة التصويت، بل إنهم يحددونها سلفاً.

وربما يكون من المفيد أن نستشهد هنا برأي أحد الخبراء الأمريكيين حول العلاقة المحتمل قيامها بين المنظمة الجديدة للتجارة العالمية وبين القوى الاقتصادية الكبرى في العالم، وخصوصاً الولايات المتحدة. يرى جون جاكسون، أستاذ القانون في جامعة ميشِغن(٨)، ما يلي:

---

(٨) J. Jackson, «The World Trade Organization, Dispute Settlement and Codes of Conduct,» in: S. Collins and B.P. Bosworth, eds., *The New GATT: Implications for the United States*, Brookings Occasional Papers (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994), p.74.

١ ـ إن ما تتمتع به قوة اقتصادية كبرى كالولايات المتحدة من أهمية في النظام التجاري الدولي يجعل من الصعب تصور أنها من الممكن أن تُرغَم على قبول حكم أو تعديل أو قرار لا تريده. ومثلما كان الحال مع الغات، وعلى الرغم من قاعدة التراضي في منظمة التجارة العالمية، فمن المؤكد أن وزناً خاصاً يعطى لوجهات نظر الدول ذات الوزن الأكبر في التجارة الدولية. ومن المؤكد أيضاً أن الولايات المتحدة من الأهمية بمكان لنجاح منظمة التجارة العالمية والنظام التجاري الجديد، بحيث لا يمكن تجاهلها.

٢ ـ ان الاتفاقات الخاصة بمنظمة التجارة العالمية والنتائج الأخرى لجولة أوروغواي لن تكون واجبة النفاذ بشكل تلقائي في الولايات المتحدة، وكذلك الحال بالنسبة الى الأحكام التي تصدرها لجان فضّ المنازعات في هذه المنظمة. فالولايات المتحدة تنفّذ التزاماتها الدولية في معظم الحالات من خلال تشريع يصدره الكونغرس. وطبقاً للدستور الأمريكي، لا يوجد ما يحول دون خروج الولايات المتحدة على قاعدة دولية اذا ما وجدت أهمية (أي مصلحة) كبيرة لذلك. وفي أي من الحالات، فإن المنظمة ليست لديها سلطة فرض الالتزام بقراراتها وأحكامها.

٣ ـ وفي ما يتعلق بالقسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي، فلا يتوقع جاكسون أنه ستكون هناك حاجة الى تعديلات كثيرة فيه. وقد يقتصر الأمر على تعديل بعض المواقيت المحددة لاتخاذ تصرف معين، أو الاجراءات الانتقالية. لكن جوهر القسم ٣٠١ سوف يظل قائماً لأنه لا يتناقض مع نتائج جولة أوروغواي، حيث إنه لا يمنع أن تحال الشكاوى التي تتقدم بها الشركات الأمريكية ضد الشركاء التجاريين للولايات المتحدة الى هيئات دولية مختصة بالفصل في النزاعات التجارية، كما انه لا يطلب من الادارة الأمريكية عدم الالتزام بأحكام هذه الهيئات. وصحيح أن القانون التجاري الأمريكي يخوّل رئيس الجمهورية فرض عقوبات على الأطراف التي تضر بالمصالح التجارية الأمريكية، لكن مجرد وجود هذا النص لا يعني أن هناك خرقاً للقواعد الدولية، بل إن اتخاذ قرار انفرادي بمعاقبة دولة أخرى هو الذي سيكون متناقضاً مع قواعد المنظمة الجديدة. ومن المعروف أن الولايات المتحدة قد اتخذت مثل هذه التصرفات الانفرادية من قبل، بالتعارض مع التزاماتها في الغات.

= وهذا المقال يتضمن الشهادتين اللتين أدلى بهما جاكسون في موضوع المنظمة الجديدة للتجارة العالمية وآلية الفصل في المنازعات، وذلك امام لجنة العلاقات الخارجية ولجنة التمويل في مجلس الشيوخ في الكونغرس الامريكي.

بعبارة أخرى، فإن الكبار والأغنياء من أعضاء منظمة التجارة العالمية يتمتعون بوضع خاص لا ينبع من نصوص الاتفاقات الدولية، بقدر ما ينبع مما يمتلكونه من قوة عظيمة ونفوذ كبير في النظام التجاري الدولي. وهذا الوضع الخاص يجعلهم يحوزون فرصاً كبيرة لتمرير ما يرونه من قرارات، كما يضع في حوزتهم «حق فيتو» ضمني لإعاقة أي قرار لا يتمتع بموافقتهم. والحقيقة ان الاستهانة بالالتزامات والقرارات الدولية ليست وقفاً على الدول الكبرى؛ فما أكثر الدول النامية التي لا تحترم مواثيق دولية خاصة بحق الاضراب أو المعاملة الانسانية للمعتقلين والمساجين، أو غير ذلك من حقوق الانسان؛ وما أكثر الدول التي تضرب عرض الحائط بقرارات الأمم المتحدة، ولا تنفّذ منها إلا ما يأتي على هواها، مثل الولايات المتحدة واسرائيل. وجملة القول، إننا نعيش في عالم لا يحترم القانون والتعهدات الدولية، بقدر ما يحترم القوة والمصلحة، وإن خرق المواثيق والالتزامات الدولية أمر شائع، وإن كانت فرصة الكبار والأغنياء ومن يتمتعون بحمايتهم أكبر بكثير من فرصة الصغار والفقراء في هذا الشأن.

وخلاصة ما تقدم إذاً أنه اذا كانت الاتفاقات الجديدة للتجارة العالمية قد تقدمت بالعالم خطوة على طريق تحرير التجارة، فما زالت هناك خطوات عديدة يتعين اتخاذها قبل الوصول الى عصر جديد للتجارة العالمية الحرة. وإذا كانت التحررية تنشط ـ بمقدار ـ في عدد من المجالات، فإن الحمائية ما زالت نشطة، وليس من المستبعد أن تنشط بدرجة أكبر في مجالات أخرى كثيرة في السنوات القادمة. وسبل الحماية ما زالت متاحة، حتى في إطار الغات والاتفاقات الأخرى الجديدة، للدول المتقدمة وكذلك للدول النامية، وذلك على الرغم من زيادة درجة ضبط مثل هذه الممارسات في هذه الاتفاقات. ومن جهة أخرى، فإن المساواة القانونية بين الفقراء والأغنياء المقررة في المواثيق والاتفاقات الدولية ليست لها قيمة كبيرة، ما دامت موازين القوى الاقتصادية مختلّة في الواقع لصالح الأغنياء والكبار في النظام التجاري الدولي. والقواعد الجديدة لهذا النظام ستكون فاعلة فقط بمقدار ما تريد القوى الاقتصادية الكبرى في العالم.

وإذا كان قد اتّضح لنا مما سبق أن الاتفاقات الجديدة للتجارة العالمية لا تؤذن ببدء عصر جديد تسوده الحرية في المعاملات التجارية بين الدول، وأنها لا تبشّر بخضوع الدول الداخلة في التجارة الدولية لحكم القانون، وخصوصاً الدول الكبرى، فإن هذا لا يعني أنه ليس هناك ما يستوجب القلق من جانب الدول النامية. ويرجع ذلك الى أمرين:

١ ـ ان الدرجة المحدودة من التحرير للتجارة المترتبة على تطبيق نتائج جولة

أوروغواي قد تؤدي الى خسارة لمعظم الدول النامية في المدى القصير، وربما في المدى الطويل. وقد تستطيع هذه الدول أيضاً أن تقلل من هذه الخسائر، أو تحوّل بعض الخسائر الى مكاسب، اذا قامت برفع درجة استعدادها لمواجهة المنافسة الأجنبية على أرضها، وكذلك في الأسواق الخارجية من جهة، واذا تمكنت من الاستفادة بشكل ايجابي من فرص الحماية الممكنة في اطار الاتفاقات الجديدة من جهة أخرى.

٢ ـ ان احتمالات خروج كل من الأغنياء والفقراء على القواعد والالتزامات الدولية ليست متكافئة. وفي أي من الحالات، ليس من مصلحة الفقراء المساهمة في إفشال الضوابط والقواعد الدولية الجديدة بالاكثار من الخروج عليها أسوة بالأغنياء. وإذا أفلت الأغنياء من العقاب على مخالفتهم القواعد والتعهدات الدولية، فإن فرصة الفقراء في تفادي العقاب ضئيلة للغاية. وهكذا سيكون من المتعيّن على الدول النامية احترام القواعد والاجراءات المنظمة للتجارة العالمية، ومراقبة مدى احترام الآخرين إياها، وممارسة كل الضغوط الجماعية، من أجل دعم هذه القواعد والاجراءات وسدّ ما فيها من ثغرات حتى تقلّ احتمالات الخروج عليها الى أدنى درجة، وخصوصاً من جانب القوى الاقتصادية الكبرى.

ثالثاً: مدى استجابة النظام الجديد لمطالب كل من الأغنياء والفقراء

اذا كان الفاعلون الرئيسيون في جولة مفاوضات أوروغواي هم الدول الصناعية المتقدمة، فليس من الغريب أن يكونوا هم الذين خرجوا بأكبر المكاسب من هذه الجولة، على ما سيأتي بيانه. وفي الوقت الذي خرج فيه مفاوضو الدول الصناعية من جولة أوروغواي فرحين ومبتهجين بما توصلوا اليه من نتائج، كان مفاوضو الدول النامية أقل فرحاً وابتهاجاً، بل إنهم كانوا أميل الى الحزن والانكسار. ويرجع ذلك الى شعورهم بعدم التكافؤ بين ما قدموه من تنازلات (تخفيضات جمركية وغيرها بما في ذلك الإذعان لرغبات الدول المتقدمة في الكثير من الاتفاقات) وبين ما قدمته الدول الصناعية من جهة أولى، والى شعورهم بالاغتراب في المفاوضات التي دارت حول كثير من القضايا من جهة ثانية، ثم الى احساسهم بقلة الحيلة والعجز إزاء هذا الوضع غير المنصف من جهة ثالثة.

وطبقاً لما ذكره ممثل الهند في المفاوضات، قدمت بلاده تخفيضات جمركية على وارداتها من السلع الصناعية غير الاستهلاكية تصل الى ٥٥ بالمئة في المتوسط. وفي المقابل لم يقدم الاتحاد الأوروبي تخفيضات أكثر من ٢٢ بالمئة، كما لم تقدم الولايات المتحدة أكثر من ١٨ بالمئة على الصادرات الهندية. وعموماً، ففي تقديره أنه في ما

يتعلق بفتح الأسواق قدمت الدول النامية أكثر مما حصلت عليه من الدول الصناعية. ولذلك لم يكن غريباً أن يحتج أعضاء البرلمان الهندي على حكومتهم لقبولها صفقة أوروغواي. وقد لاحظ بعض المراقبين أنه في الوقت الذي بادرت فيه الدول النامية الى تقديم تخفيضات سخيّة في التعريفات من طرف واحد، كانت الدول الصناعية أقل اقبالاً على تقديم مثل هذه التخفيضات، وكانت تقدم رِجلاً وتؤخر الأخرى كلما أقدمت على تقديم هذه التنازلات(٩).

وبينما اعتبرت حكومات الدول الصناعية ودوائرها الاقتصادية والصحفية نتائج الجولة من قبيل الانتصار وأنها تؤذن بنمو التجارة وزيادة فرص العمل، كانت تعليقات الدول النامية تدور حول الحاجة الى دراسة النتائج بعمق، إن لم يكن التحفظ والقلق بشأنها، أو التعبير عن أنه لا يمكن الانعزال عن العالم (أي مقاطعة الغات) وأنه لم يكن في إمكان الدول النامية الوصول الى نتائج أفضل مما تمّ الوصول اليه في جولة أوروغواي(١٠).

أما عن الشعور بالاغتراب في المفاوضات، فمن المعروف، كما سبق ذكره في الفقرة «رابعاً» من الفصل الثاني، أن غالبية التخفيضات في التعريفات الجمركية التي قامت بها الدول الصناعية قد تمّت في الاجتماعات الجانبية المغلقة للمجموعة الرباعية (Quad) التي تضم الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وكندا واليابان. ومن المعروف أيضاً أن الكثير من الأمور كان يُحسم خارج قاعات المفاوضات، وخصوصاً بالنسبة الى السلع الصناعية التي لا تنتج منها الدول النامية نسباً كبيرة، وإن كانت تستورد منها الكثير. وكما ذكر ممثل مصر في المفاوضات، فإن «الاتفاقية الخاصة بالزراعة لم يكن من الممكن مناقشتها أو التعديل في أي بند منها [من جانب الدول النامية]، وانها تمت بين الولايات المتحدة وأوروبا قبل ستة أيام من قبل الاتفاقية، ولم يمكن تغيير كلمة منها». كما ذكر

---

(٩) انظر تصريحات المفاوض الهندي وتعليق ادوارد بولز على وضع الدول النامية في المفاوضات في: Edward Balls, «Developing Countries Ponder the Fruits of Trade Accord,» *Financial Times*, 16/12/1993.

(١٠) قارن مواقف الدول النامية المشار اليها في الفقرة السابقة بموقف فرنسا، مثلاً، الذي جاء على لسان رئيس وزرائها في: *International Herald Tribune*, 17/12/1993.

فقد ذكر رئيس وزراء فرنسا أن بلاده حققت المكاسب الآتية في جولة أوروغواي: تخفيضات في التعريفات الجمركية على الصادرات الفرنسية من الصلب والبتروكيماويات والكيماويات والعطور، حماية حقوق الملكية الفكرية في مجال المنسوجات والملابس والمنتجات الغذائية والأدوية والكماليات، مكاسب للبنوك وشركات التأمين الفرنسية للتوسع في تقديم الخدمات الى الأسواق الخارجية، بعض الحماية لقطاع الألمنيوم والالكترونيات الاستهلاكية، الاستمرار في تقديم الدعم لصناعة الطائرات، المحافظة على الثقافة الفرنسية بعدم فتح الأسواق أمام المصنفات الفنية الصوتية والمرئية الأمريكية، واستمرار صور متعددة من الدعم الزراعي.

أنه حتى اليابان وكوريا لم يستطيعا تغيير أي بند في الاتفاقية التي تقضي بفتح أسواقهما أمام الأرز المستورد، وكل ما سُمح لهما به هو فترة انتقالية خاصة يستمر حظر الاستيراد خلالها. أما بالنسبة الى مصر والدول النامية فيقول المفاوض المصري إننا «لم نستطع الاعتراض، ولكن عبّرنا عن استيائنا وطالبنا بالتعويض»، كما أن «الدول النامية تعرضت لضغوط غير مباشرة، إذ إنها لا تستطيع التعايش دون هذا النظام [أي النظام التجاري متعدد الأطراف في إطار الغات]»، وانه على الرغم من «أن الدول النامية وقفت في بعض البنود مواقف ضعيفة، وفي بعض البنود الأخرى مواقف قوية، ولكنها [كانت] تعترف بأنها ستتبع الدول المتقدمة فيما تضعه من شروط مع محاولة تخفيف الأضرار»(١١).

ومع التسليم بأن الدول المتقدمة، وخصوصاً الدول الصناعية الكبرى، لم تصل الى كل ما كانت تبتغيه في بعض الموضوعات، مثل موضوع التجارة في الخدمات، وموضوع الاغراق، فلا شك في أنها - في المحصلة النهائية - قد حصلت على الكثير من جولة أوروغواي. وحتى في ما يتعلق بالموضوعات التي لم تصل فيها فوراً الى ما كانت تنشده من تحرير، فإنها استطاعت أن تخرج من الجولة بأطر للتفاوض المستقبلي حول المزيد من التحرير، مع وضع مواعيد محددة للدخول في هذه المفاوضات. ولا أعتقد أننا في حاجة الى أن نجهد أنفسنا لإثبات أن جولة أوروغواي قد استجابت الى أبعد مدى لمطالب الدول المتقدمة. ويكفي للدلالة على ذلك أن نذكر أمرين: **أولهما**، أن هذه الدول هي التي هيمنت على خط سير المفاوضات منذ اللحظات الأولى لتحضير جدول أعمالها حتى لحظة إسدال الستار في ١٥ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣. **وثانيهما**، ما أسفرت عنه الجولة من اتفاقات سبق أن عرضنا مضمونها في الفصل الثاني، وهو يوضح بجلاء من كانت له اليد الطولى في المفاوضات. وسيأتي المزيد من التأكيد على ذلك عندما نستعرض توزيع المكاسب المتوقعة من جراء تطبيق النظام الجديد للتجارة العالمية في الفقرة «رابعاً» من هذا الفصل.

وحيث إننا معنيون بتقييم نتائج جولة أوروغواي من المنظور التنموي، فقد يكون من المفيد أن نتوقف قليلاً لننظر في ما كانت تريد الدول النامية تحقيقه من جولة أوروغواي، ثم نقارنه بما خرجت به هذه الدول من تلك الجولة فعلاً، استناداً الى ما ورد في الفصل الثاني بشأن محتويات الاتفاقات المختلفة للتجارة العالمية.

---

(١١) مقتطفات من محاضرة ألقاها السفير منير زهران، رئيس الوفد المصري في مفاوضات الغات في الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، في ٨ كانون الثاني/يناير ١٩٩٤. انظر: **الأهرام**، ١٩/١/١٩٩٤.

١ ـ الصادرات الصناعية

طالبت الدول النامية بفتح أسواق الدول الصناعية أمام صادراتها من السلع الصناعية، من دون أن يقابل ذلك فتح للأسواق من جانب الدول النامية بالقدر نفسه. ومع ذلك، فقد كان ما قدمته الدول النامية ـ بحسب تصريح ممثل الهند في المفاوضات التي سبق الاشارة اليها ـ في مجال فتح الأسواق أقل كثيراً مما حصلت عليه من الدول الصناعية. وقد تحقق الهدف الذي سعت لتحقيقه الدول النامية طويلاً وهو الانهاء التدريجي لاتفاقية الألياف المتعددة واعادة هذا القطاع الى حظيرة الغات. لكن من الملاحظ أن مدة الادماج بلغت عشر سنوات، وأن نحو نصف التجارة في المنسوجات والملابس الخاضعة لهذه الاتفاقية سيبقى خارج الغات حتى نهاية السنوات العشر، وربما الى ما بعد ذلك أيضاً.

كما ان التعريفات تظل مرتفعة بدرجة كبيرة على المنتجات التي تملك فيها الدول النامية ميزة نسبية ملحوظة، وخصوصاً على بعض أنواع المنسوجات والملابس والجلود والأحذية والصلب والمنتجات الزراعية غير الاستوائية المجهزة أو المصنعة. أضف الى ذلك أن الاجراءات الوقائية ستظل قائمة لفترات غير قصيرة، ومن الممكن أن تطبق بطريقة غير تمييزية كما في حالة المنسوجات والملابس. ومن جهة أخرى، فإن الثغرات المتبقية في الاتفاقات الخاصة بالدعم والاجراءات المضادة للاغراق تشكل مصدر تهديد للدول النامية، من حيث امكانية استخدامها لعرقلة وصولها الى أسواق الدول الصناعية. وأخيراً، لم يتحقق تقدم يذكر في مجال ازالة ظاهرة تصاعد التعريفة مع تزايد درجة التصنيع للمواد الأولية.

٢ ـ الصادرات من المنتجات الزراعية والاستوائية

سعت الدول النامية لفتح أسواق الدول الصناعية أمام صادراتها من المنتجات الزراعية، والمنتجات الاستوائية، مع ازالة التصاعد في التعريفة مع زيادة درجة التصنيع لهذه المنتجات. وعلى الرغم من ادماج الزراعة والمنتجات الاستوائية في إطار الغات من حيث المبدأ، إلا أن درجة التحرير المتوقعة من ذلك قد لا تكون ذات بال في الأجل القريب. فاتفاق الزراعة يحوّل القيود غير التعريفية الى قيود تعريفية توفر درجة حماية عالية، بل وربما أعلى مما كان قائماً من قبل. ثم تخفض هذه التعريفات التي يتراوح معظمها بين ٢٠٠ بالمئة و٥٠٠ بالمئة بنسبة ٣٦ بالمئة في المتوسط على مدى ست سنوات. وعلى الرغم من أن هذه الخطوات ذات دلالة مهمة على تغيّر مواقف الدول الصناعية (أساساً لأسباب خاصة بها أكثر منه نزولاً عن رغبة الدول النامية)، فإن الخطوة التي تقررت في مجال الزراعة قد لا تسفر عن تغيير ملموس في ما يتعلق بفتح الأسواق بوجه عام، وذلك للأسباب السابق

ايضاحها في الفقرة «ثانياً» من الفصل الثاني والفقرة «أولاً» من الفصل الثالث.

غير أنه من الجدير بالملاحظة أن موقف الدول النامية من اتفاق الزراعة لم يكن موحداً، وذلك بحكم اختلاف مساهمة كل منها في التجارة الدولية للمنتجات الزراعية. ومن المتوقع أن تتحسن فرص النفاذ الى الأسواق بالنسبة الى كبار مصدري المنتجات الزراعية، مثل الأرجنتين في حالة القمح والحبوب، والبرازيل بالنسبة الى فول الصويا. أما الدول التي تعتمد على عدد محدود من الصادرات الزراعية أو تعتمد على الاستيراد الصافي لهذه المنتجات، فإنه في الوقت الذي لا يُتوقع فيه حدوث تحسّن يذكر في فرص نفاذها الى الأسواق، فإنها سوف تعاني أيضاً ارتفاعاً في تكلفة الغذاء المستورد، على ما سيأتي بيانه.

٣ ـ الاجراءات الوقائية

طالبت الدول النامية باستبعاد تطبيق الاجراءات الوقائية بشكل انتقائي، أي تمييزي ضد دول بعينها. كما طالبت بالتخلص من الاجراءات الرمادية. وقد تضمن الاتفاق حول الاجراءات الوقائية ضوابط أكثر على استخدامها، كما تمّ الاتفاق على إلغاء ما يتم اتخاذه من هذه الاجراءات خلال خمس سنوات أو ثماني سنوات كحد أقصى. كما حظّر الاتفاق حول الاجراءات الوقائية اللجوء الى الاجراءات الرمادية، وألزم الدول بالتخلص مما هو قائم منها خلال أربع سنوات. كذلك مُنحت الدول النامية أفضليات خاصة في ما يتعلق بالاجراءات الوقائية، سواء تلك التي قد تطبق عليها من جانب الدول المتقدمة أو تلك التي تتخذها هي بحق بعض الواردات.

ومع ذلك فثمة حالات متعددة لا زال من الممكن اللجوء فيها الى تطبيق الاجراءات الوقائية بشكل تمييزي، وذلك اذا أثبتت الدولة الراغبة في استخدامها أن الواردات من دول بعينها قد تزايدت بصورة غير عادية. وبالاضافة الى ذلك، فإن قطاع المنسوجات والملابس وقطاع الزراعة سوف يخضعان لفترة طويلة قادمة لنظام للاجراءات الوقائية تختلف عن النظام المعمول به في الغات ١٩٩٤. ويسمح هذا النظام بتطبيق هذه الاجراءات بصورة تمييزية في بعض الحالات. وطبقاً لبعض التقييمات، فإن التعديلات التي ادخلت على المادة (١٩) الخاصة بالاجراءات الوقائية تزيد من احتمالات استخدامها ضد الدول النامية[١٢].

---

(١٢) C. Stevens, *After the GATT Uruguay Round: Implications for Developing Countries*, IDS Policy Briefing Paper ([U.S.]: Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex, 1994), p.3.

٤ ـ المادتان (١٢) و(١٨) والمعاملة التفضيلية للدول النامية

تمسكت الدول النامية بحقها في فرض القيود على التجارة المقرر بمقتضى المادة (١٢) التي تعالج القيود التي يجوز فرضها لأغراض استعادة التوازن في ميزان المدفوعات، والمادة (١٨) التي تجيز فرض تعريفات جمركية حمائية لتمكين عملية التصنيع من أن تأخذ مجراها، أو فرض قيود كمية للحد من تدفق الواردات أثناء تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية، وكذلك بمقتضى الجزء الرابع من الغات الخاص بالتجارة والتنمية. وعلى الرغم من معارضة الدول النامية إدخال أي تغيير في هذه المواد ينتقص من حق هذه الدول في تقييد التجارة وحماية الصناعة الناشئة، فقد صدر تفاهم حول تفسير المادة (١٢) والمادة (١٨)، وهذا التفاهم ينطوي على شيء من التضييق على الدول النامية في ممارسة الحقوق التي سبق تقريرها لها.

ويقضي هذا التفاهم بإلزام الدول النامية بتقديم جداول زمنية في أقرب وقت ممكن لإزالة القيود على الواردات المفروضة لأغراض ميزان المدفوعات. كما تتعهد الدول النامية بأن تكون الأولوية للاجراءات التي تؤدي الى أقل اضطراب ممكن في حركة التجارة، ويقصد بها الاجراءات السعرية (price-based measures)، وأن تتجنب فرض قيود كمية لأغراض ميزان المدفوعات ما لم تكن الاجراءات السعرية غير كافية لوقف التدهور في ميزان المدفوعات، مع تقديم ما يثبت ذلك الى منظمة التجارة العالمية. وعند استخدام القيود الكمية يتعيّن على الدولة بيان ما تحرزه من تقدم في تخفيض وطأة هذه القيود في المشاورات المتلاحقة التي تجريها الدولة مع اللجنة المختصة بقيود ميزان المدفوعات في منظمة التجارة العالمية، والتي أناط بها التفاهم مراجعة هذه القيود بشكل دوري.

وقد تضمّنت اتفاقات متعددة نصوصاً تقضي بمنح معاملة تفضيلية للدول النامية، وبوجه خاص للدول الأقل نمواً. كما أعاد إعلان مراكش التأكيد على ذلك. وتعهدت الدول المتقدمة المشاركة في المفاوضات بالنظر في ادخال تحسينات إضافية على النظام العام للتفضيلات وغيره من البرامج ذات الصلة بتشجيع صادرات الدول النامية[١٣]. والحق ان معظم الاستثناءات التي تتمتع بها الدول النامية أصبحت مقيّدة بشروط واجراءات أشد من ذي قبل. كما انها موقوتة ويتعيّن التخلص منها خلال فترات محددة، والالتزام بعد ذلك بالقواعد نفسها المطبقة على الدول المتقدمة.

---

(١٣) UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994* (New York; Geneva: UN, 1994), p.161.

لاحظ أيضاً أن بعض النصوص التي تقضي بمعاملة تفضيلية للدول النامية لا تنطوي على إلزام للدول المتقدمة، وانما تنطوي على شيء من قبيل الرجاء أو التماس بذل جهود معينة أو تحبيذ تصرفات مخصوصة. وكل ذلك قد يتحقق أو لا يتحقق بحسب أهواء الدول المتقدمة. وكانت الدول النامية تأمل في اكساب هذه النصوص قوة الالزام، كما كانت تسعى لجعل حق اتخاذ اجراءات لدعم التنمية يحظى بالأولوية على الالتزامات الأخرى للدول النامية في الغات(١٤). وللأسف لم يتحقق لا هذا ولا ذاك في جولة أوروغواي.

٥ ـ فضّ المنازعات

سعت الدول النامية لتغيير الأسلوب الحالي لتوقيع الجزاء على من يخالف قواعد الغات، بحيث لا يُترك ذلك للطرف المتضرر من المخالفة، بل يجري توقيع العقاب من الغات نفسها أو المنظمة الجديدة للتجارة العالمية، أي من جانب الدول الأعضاء بصورة جماعية، إذ إن الأسلوب الحالي، كما سبق بيانه في الفقرة «رابع عشر» من الفصل الثاني، متاح وفعال فقط من الناحية العملية للأطراف الأقوى في النظام التجاري الدولي، وليس له معنى يُعتدّ به بالنسبة الى الأطراف الضعيفة، وخصوصاً الدول النامية. ولم تنجح الدول النامية في هذا المسعى، وهكذا سوف يستمر العمل بهذا النظام غير المنصف لهذه الدول في توقيع العقوبات على المخالفين.

٦ ـ القضايا الجديدة ذات الأهمية من منظور الدول المتقدمة

عارضت الدول ادخال قضايا الخدمات والاستثمار والملكية الفكرية في مفاوضات جولة أوروغواي، لاعتقادها أن الدول المتقدمة تتمتع بمراكز قوى لا تقدر على منافستها في هذه المجالات، وأن أي التزامات من جانب الدول النامية بالنسبة اليها سوف تنطوي على الإضرار بمصالحها، سواء من ناحية رفع تكلفة التنمية أو من ناحية الانتقاص من قدرتها على التحكم في سياسات التنمية والاستثمارات الأجنبية.

وقد ضربت الدول المتقدمة بهذه المعارضة عرض الحائط وأصرّت على ادخال هذه القضايا في المفاوضات. ومع تناقص معارضة ممثلي الدول النامية بعدما تيقّنوا

(١٤) Chakravarthi Raghavan, *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World*, foreword by Julius Nyerere (London; Atlantic Highlands, N.J.: Zed Books; Penang, Malaysia: Third World Network, ©1990), p.304.

أن الاتفاقات حول هذه الموضوعات الجديدة قادمة برضاهم أو على رغمهم، فقد تحوّل موقفهم الى الاصرار على تضمين كل اتفاق منها ما يشير الى أحقية الدول النامية في معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً. وعلى الرغم من اشتمال هذه الاتفاقات على بعض المرونة في تطبيق بعض بنودها على الدول النامية، كما سبق أن رأينا في الفصل الثاني من هذه الدراسة، إلا أن الالتزامات الجوهرية في هذه الاتفاقات لم تطرأ عليها تعديلات تذكر.

٧ ـ القضايا الجديدة ذات الأهمية من منظور الدول النامية

بذلت الدول النامية جهوداً كبيرة من أجل ادراج عدد من القضايا ذات الأهمية الخاصة لها في جدول أعمال أوروغواي. ومن أهم هذه القضايا ما يلي(١٥): التجارة والتصحيح الهيكلي، مشكلات التجارة في منتجات التقانة العالية، السلع الأولية وتدهور معدلات تبادلها بالنسبة الى السلع المصنعة، الربط بين التجارة ومشكلات التمويل، وخصوصاً مشكلة الديون (إذ في رأي بعض الدول المدينة أنه من التناقض مطالبتها بأداء خدمة الدين في الوقت الذي تواجه فيه حصصاً كمية على صادراتها الى الدول المتقدمة)، الممارسات الاحتكارية من جانب قطاع الأعمال الخاص (restrictive business practices) مثل الاتفاقات بين الشركات الدولية على اقتسام الأسواق أو تثبيت الأسعار، التحرير المالي كتحرير سعر الصرف وإلغاء الرقابة على النقد الأجنبي (وهو ما يعادل اجراء تخفيضات في التعريفات الجمركية من جانب الدول النامية يجوز النظر في مقابلتها بتخفيضات مماثلة من جانب الدول المتقدمة). وقد ذهبت جهود الدول النامية من أجل ادخال هذه الموضوعات في مفاوضات جولة أوروغواي أدراج الرياح.

رابعاً: الرابحون والخاسرون من النظام الجديد للتجارة العالمية

سوف نستعرض في هذا القسم من الدراسة الشواهد المتاحة من عدد من الدراسات الكمية التي أجريت في بضعة مراكز بحثية غربية لتقدير الزيادة في الدخل العالمي التي في الإمكان توقع تحققها من جراء تطبيق نتائج جولة أوروغواي. وقبل تقديم هذه الشواهد ومناقشتها، سوف يكون من المفيد أن نلقي

---

(١٥) John Whalley, coordinator, *The Uruguay Round and Beyond: The Final Report from the Ford Foundation Supported Project on Developing Countries and the Global Trading System* (Ann Arbor: University of Michigan Press; Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan, 1989), pp. 78-81 and 88.

بعض الضوء على المقصود بالزيادة في الدخل العالمي في الدراسات موضع الاهتمام، وعلى خصائص المنهجية التي استعملت للتوصل الى التقديرات الكمية للزيادة في الدخل العالمي المتوقعة من تطبيق برنامج تحرير التجارة المتضمن في نتائج جولة أوروغواي. كذلك من المهم الاشارة الى بعض الصعوبات التي تواجه تطبيق هذه المنهجية، وذكر بعض العوامل التي قد تؤدي الى اختلاف التقديرات في الدراسات المختلفة أو الى درجة ما من عدم الدقة في التقديرات المتاحة.

١ ـ معنى الزيادة في الدخل العالمي المترتبة على تحرير التجارة

يقصد بالزيادة في الدخل العالمي نتيجةً لتنفيذ مجموعة اجراءات لتحرير التجارة كتلك التي اشتملت عليها نتائج جولة أوروغواي، قيمة الزيادة في مجموع النواتج المحلية الاجمالية لدول العالم، بعد فترة معينة من تطبيق هذه الاجراءات، بالمقارنة بمجموع النواتج المحلية الاجمالية لدول العالم الذي كان سيتحقق فيما لو لم تطبق اجراءات تحرير التجارة. بعبارة أخرى، يفترض أن الدخل العالمي سوف يصل الى مستوى جديد، وذلك بعد فترة معيّنة من تنفيذ اجراءات تحرير التجارة، بحيث تكون هذه الاجراءات قد أخذت فرصة كافية للتفاعل مع المتغيرات الاقتصادية المختلفة وانتاج آثار تتراكم من سنة الى أخرى حتى تصل الى حدّ يعتدّ به في السنة الأخيرة من تلك الفترة. وهذا المستوى الجديد للدخل العالمي الذي يتوقع أن يتحقق في السنة الأخيرة من فترة التفاعل، سيكون أعلى بنسبة معينة من مستوى الدخل العالمي الذي كان سيتحقق في السنة نفسها فيما لو لم ينفذ برنامج تحرير التجارة. ويفترض أن الزيادة في «الدخل العالمي مع تحرير التجارة» على «الدخل العالمي من دون تحرير للتجارة» سوف تستمر في التحقق بالنسبة نفسها في السنوات التالية لفترة التفاعل(١٦).

فإذا قيل مثلاً إن الدخل العالمي سيزيد بنسبة ٢ بالمئة خلال عشر سنوات تنفّذ خلالها اجراءات تحرير التجارة، فمعنى ذلك أن تحرير التجارة يؤدي الى زيادات في الدخل تبدأ ضئيلة في السنة الأولى، ثم تتزايد وتتراكم من سنة الى أخرى، حتى تصل الى حدها الأقصى، وهو ٢ بالمئة في السنة العاشرة. وهكذا فإن الدخل العالمي بعد عشر سنوات من تحرير التجارة يصبح أعلى بمقدار ٢ بالمئة

(١٦) A. V. Deardorff, «Economic Effects of Quota and Tariff Reductions,» in: Collins and Bosworth, eds., *The New GATT: Implications for the United States*, p.18.

ويطلق على الزيادة في الدخل بالمعنى المشار اليه هنا «a step again»، أي القفزة التي تتحقق في الدخل بعد فترة معينة من تطبيق برنامج لتحرير التجارة.

من الدخل العالمي الذي كان سيتحقق في السنة العاشرة فيما لو لم يتمّ تحرير التجارة. ويظل الفرق ثابتاً عند ٢ بالمئة بين هذين المستويين للدخل في كل السنوات التالية للسنة العاشرة.

٢ ـ منهجية قياس آثار تحرير التجارة

من الملاحظ أن كل الدراسات التي أجريت لتقدير الآثار الاقتصادية التي يمكن أن تترتب على تنفيذ نتائج جولة أوروغواي قد استخدمت صيغة أو أخرى من النماذج المعروفة باسم نماذج التوازن العام القابلة للقياس: CGE[١٧]. وعلى الرغم مما تبدو عليه هذه النماذج من تعقيد فني، إلا أنها في الواقع تأخذ بافتراضات على درجة عالية من التبسيط أو عدم الواقعية.

ومن دون الدخول في تفاصيل فنية كثيرة، نقول إن هذه الفصيلة من النماذج تتصف بدرجة عالية من المرونة واليسر في توصيف العلاقات الاقتصادية وفي تتبع آثار السياسات الاقتصادية، ومقارنة الوضع الحالي ببدائل أخرى تنطوي على سياسات اقتصادية مختلفة. كما انها تتحاشى الكثير من المشكلات الاحصائية في القياس، حيث إنها لا تنطوي على توصيف احصائي للعلاقات الاقتصادية والفنية، وتعتمد على التجريب واختبارات السلامة في التوصل الى تقدير لمعلمات النموذج[١٨]. وعلى الرغم من أن هذه النماذج قد تبدو لأول وهلة أنها على درجة عالية من التعقيد الفني، إلا أنها في الحقيقة كثيراً ما تأخذ بافتراضات تنطوي على تبسيط شديد لواقع الحياة الاقتصادية. فمعظم النماذج التي استخدمت في تقدير الآثار الاقتصادية لتحرير التجارة طبقاً للنتائج المتوقعة من جولة أوروغواي قد

---

(١٧) للتعرف الى خصائص نماذج التوازن العام القابلة للقياس (Computable General Equilibrium Models)، انظر مثلاً في ما يتعلق باستخدامها في مناقشة سياسات التنمية: Kemal Dervis, Jaim De Melo and Sherman Robinson, *General Equilibrium Models for Development Policy*, with a foreword by Hollis Chenery, A World Bank Research Publication (Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1982).

وفي ما يتعلق باستخدام هذه النماذج في مناقشة قضايا التجارة الخارجية وتحريرها، انظر: T.N. Srinivasan and John Whalley, eds., *General Equilibrium Trade Policy Modeling* (Cambridge, Mass.: MIT Press, c1986), and Jaime De Melo and David Tarr, *A General Equilibrium Analysis of US Foreign Trade Policy* (Cambridge, Mass.: MIT Press, c1992).

(١٨) أي ان العلاقات التي تتضمنها هذه النماذج هي علاقات غير احتمالية (Deterministic) يتم تقدير معاملاتها بالتجريب (Calibration) واختبارات السلامة (Validation Tests). ولكن لا يوجد ما يمنع من حيث المبدأ من استخدام توصيفات احتمالية (Stochastic) لعلاقات النموذج. وليس نادراً ما يتم التقدير الأولي للكثير من معلمات النموذج تقديراً احصائياً خارج النموذج.

أخذت بالافتراضات التالية(١٩):

أ ـ سيادة المنافسة الكاملة في جميع الأسواق، ومن ثم غياب الاحتكار بدرجاته المختلفة.

ب ـ ثبات عائد النطاق، ومن ثم غياب مزايا اقتصادية للانتاج على نطاق واسع.

ج ـ ثبات العلاقات الرئيسية للنموذج، مثل دوال العرض والطلب. ومن ثم فإن التحليل يتصف بالسكون أو الاستاتيكية، ولا يسمح بمعالجة ما يطلق عليه الآثار الديناميكية، مثل أثر زيادة التراكم الرأسمالي أو أثر التقدم التقاني وأثر التفاعلات بين الصناعات المختلفة.

د ـ المكاسب من تحرير التجارة تؤول الى المستهلكين في كل دولة.

هـ ـ معاملة المنتجات الناشئة في دول مختلفة كما لو كانت منتجات مختلفة نوعياً، مع أن قواعد الغات تقضي بعدم التمييز بين المنتجات بحسب المنشأ، أي بحسب مكان الانتاج.

وهذه الافتراضات تؤدي الى ابتعاد تقديرات نماذج التوازن العام، بدرجة أو أخرى، وفي اتجاه أو آخر، عن «القيم الحقيقية» للآثار الاقتصادية لتحرير التجارة. وللانصاف ينبغي أن نذكر أمرين: **أولهما**، أن الأخذ بافتراضات تنطوي على شيء من التبسيط للواقع ليس سمة خاصة بنماذج التوازن العام. فمعظم النماذج الاقتصادية المستخدمة في مناقشة السياسات الاقتصادية تعاني العيب نفسه. وفضلاً عن ذلك، فإن جميع النماذج التي تحاول استقصاء الآثار الاقتصادية لتحرير التجارة تعاني عيباً آخر، ألا وهو ضعف الأساس النظري للعلاقة بين التجارة والنمو الاقتصادي. وقد سبق التعرض لهذه النقطة في الفقرة «رابعاً» من الفصل الأول. **وثانيهما**، أنه لا يوجد ما يحول دون تطوير نماذج التوازن العام لكي تشتمل على افتراضات أكثر واقعية. وتوجد بالفعل نماذج لمناقشة سياسات التجارة أخذت بفرض المنافسة الاحتكارية و/أو فرض تزايد عائد النطاق، كما توجد نماذج سعت

---

(١٩) Deardorff, «Economic Effects of Quota and Tariff Reductions,» p.18, and T. Nguyen, C. Perroni and R. Wigle, «An Evaluation of the Draft Final Act of the Uruguay Round,» *Economic Journal*, vol. 103, no. 421 (1993), pp. 1541-1542.

الفرض الثاني هو فرض: Constant Returns to Scale.

الفرض الخامس هو فرض ارمنجتون The Armington Assumption.

الى تقدير الآثار الديناميكية لتحرير التجارة[٢٠]. وأياً كانت التحفظات على هذه النماذج من زاوية بعد افتراضاتها عن الواقع، فليس ثمة اتفاق كامل على أن اضافة فروض أكثر واقعية ستؤدي الى زيادة الأثر الايجابي لتحرير التجارة العالمية[٢١]. وعموماً، فإن ادخال الافتراضات الأكثر واقعية ليس بالأمر الهين، كما انه يؤدي الى صعوبات كثيرة في بناء نماذج تقييم سياسات التجارة. ومن هنا شيوع النماذج ذات الافتراضات الأبسط.

٣ ـ أسباب اختلاف نتائج الدراسات المتاحة

يمكننا ارجاع اختلاف تقدير النماذج المختلفة المتاحة للآثار الاقتصادية المتوقعة من تطبيق نتائج جولة أوروغواي الى العوامل الآتية:

أ ـ الاختلاف في تصنيف الصناعات المختلفة الى مجموعات متجانسة محدودة العدد.

ب ـ الاختلاف في توزيع دول العالم على عدد محدود من الأقاليم في الدراسة.

ج ـ الاختلاف في وقت إعداد النموذج، ومن ثم الاختلاف في مدى دقة التعبير عن النتائج الفعلية التي أسفرت عنها جولة أوروغواي. فالدراسات المذكورة قد تمّ معظمها أثناء المفاوضات، وقبل انتهائها بعدد من السنوات يصل الى أربع سنوات في بعض هذه الدراسات. ومن ثم فقد كانت هذه الدراسات تخمّن مدى الانجاز في تحرير التجارة المتوقع من الجولة. وكلما اقترب موعد الدراسة من

---

(٢٠) توجد امثلة على هذه النماذج المتطورة في: Deardorff, Ibid., pp. 24-26. ويطلق عليها نماذج الجيل الثاني. ومنها نموذج هاريس وكوكس ونموذج براون وستيرن لتقدير أثر قيام منطقة للتجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة الامريكية الذي أخذ فيه بشرط المنافسة غير الكاملة. انظر: Richard G. Harris and David Cox, *Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing*, Ontario Economic Research Study; 31 (Toronto: Ontario Economic Council, [1984]), and D. Brown and Stern, «US. Canadian Bilateral Tariff Elimination: The Role of Product Differentiation and Market Structure,» in: Robert C. Feenstra, ed., *Trade Policies for International Competitiveness*, A National Bureau of Economic Research Conference Report (Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1989).

وفي ما يتعلق بدراسة الآثار الديناميكية لتحرير التجارة يذكر ديردورف (Deardorff) النموذج التالي: G. Grossman and E. Helpman, *Innovations and Growth in the Global Economy* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1991).

(٢١) يميل ديردورف الى الاعتقاد بأن الآثار الايجابية سوف تزداد، بينما ذهب لي (T.Lee) في تعليقه على مقال ديردورف الى العكس. انظر: Deardorff, Ibid., pp. 24-26 and 28-31.

موعد اختتام الجولة، كان تقديرها أقرب الى حقيقة ما حدث.

د ـ الاختلاف في مدى تغطية كل دراسة لمجموعة الاجراءات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي، وكذلك الاختلاف في الاجتهادات بشأن التعبير الكمّي عن بعض نتائج الجولة. فبعض الدراسات اقتصر على تقييم أثر التخفيضات في التعريفات الجمركية على السلع، وبعضها حاول أن يوسع نطاق المعالجة ليأخذ في الحسبان أثر ازالة أو تخفيف القيود غير التعريفية على السلع، أو أثر تحرير قطاع الخدمات، على ما في ذلك من صعوبات فنية وطرق بديلة للتعبير الكمّي عن هذه النتائج. وبصفة عامة، يمكننا القول إن هذه النماذج تغفل عدداً من النتائج التي أسفرت عنها الجولة، وخصوصاً ضبط قواعد الإغراق والدعم، وتحسين القواعد والاجراءات في منظمة التجارة العالمية وما تنطوي عليه من زيادة الشفافية والقابلية للتنبؤ في العلاقات التجارية بين الدول، واتفاق الاستثمار، واتفاق الملكية الفكرية، والتحسين في آلية الفصل في المنازعات التجارية. وهنا أيضاً لا يوجد اتفاق عام على أثر استبعاد مثل هذه النتائج في التنبؤ بالتغير في الدخل العالمي.

والآن سوف نبدأ بعرض نتائج الدراسات المتاحة بشأن الآثار الاقتصادية لتحرير التجارة في النمط الذي تمّ التوصل اليه في جولة أوروغواي. ويحتوي الجدول (٣ ـ ١) في الملحق (٣) على عرض موجز للأثر المتوقع في الدخل العالمي في غضون عشر سنوات أو أكثر في ثماني دراسات. ولم نتمكن من الوصول الى تفاصيل هذه التقديرات من الدراسات الأصلية إلا بالنسبة الى ثلاث منها تمّ عرض نتائجها التفصيلية في الجداول (٣ ـ ٢) و(٣ ـ ٣) و(٣ ـ ٤). وهناك ثلاث دراسات أخرى لم يشتمل الجدول (٣ ـ ١) على نتائجها، لكن أشير اليها بطريقة غير مفصّلة في مقال ديردورف السابق الاشارة اليه(٢٢). وسوف نعود اليها ضمن عرضنا الخلاصة التي توصل اليها من تحليل تقديرات سبع دراسات تشمل بالاضافة الى هذه الدراسات الثلاث أربع دراسات من بين الدراسات الواردة في الجدول (٣ ـ ١).

وسوف يلحظ المتأمل في الجدول (٣ ـ ١) أن المدى الذي تصنعه التقديرات

(٢٢) وهذه الدراسات هي: J. M. Burniaux [et al.], «Economy-Wide Effects of Agricultural Policies in OECD Countries: A GE Approach Using the Walras Model,» in: Ian Goldin and Odin Knudsen, eds., *Agricultural Trade Liberalization: Implications for Developing Countries* (Paris: OECD; Washington, D.C.: World Bank, 1990); A. V. Deardorff and R. M. Stern, *Computational Analysis of Global Trading Arrangements* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1990), and J. Francois [et al.], «Economy-Wide Effects of the Uruguay Round,» (GATT Background Paper, December 1993).

العشرة للزيادة في الدخل العالمي نتيجة تطبيق النتائج المتوقعة من جولة أوروغواي هو مدى واسع جداً، إذ تصل الزيادة في حدّها الأدنى الى ١١٩ بليون دولار، بينما يصل الحد الأقصى للزيادة الى ٧٧٥ بليون دولار، وذلك بأسعار أوائل التسعينيات (١٩٩٠ ـ ١٩٩٢) على وجه التقريب. لكن المدى الأرجح أضيق من ذلك بكثير. والحق ان مدى ستة من التقديرات العشرة هو ١١٩ ـ ٢٧٤ بليون دولار. أما التقديرات الأعلى فهي محل نظر للاعتبارات التالية:

أ ـ تقدير مركز الاقتصادات الدولية في استراليا (التقدير ٥ في الجدول (٣ ـ ١)) وقدره ٧٤٠ بليون دولار هو تقدير للزيادة في الدخل العالمي في خلال عشرين سنة من بدء تحرير التجارة، وبفرض أن نتائج جولة أوروغواي كانت ستسفر عن تخفيض ٥٠ بالمئة في كل من القيود التعريفية والقيود غير التعريفية على التجارة. وقد أجريت مراجعة لهذا التقدير بواسطة مجلس المستشارين الاقتصاديين في الولايات المتحدة بافتراض أن نسبة الخفض في القيود على التجارة هي في حدود ثلثي ما كان مفترضاً في الدراسة الأصلية، وهو افتراض أقرب الى ما انتهت اليه جولة أوروغواي بالفعل. وقد أظهرت المراجعة انخفاض تقدير الزيادة في الدخل العالمي الى ٤٦٣ بليون دولار خلال عشرين سنة (التقدير ٦ ـ السطر الأول في الجدول (٣ ـ ١))[٢٣]. ولو اعتبرنا أن نصف هذه الزيادة تتحقق في أول عشر سنوات فإننا نصل الى تقدير يدخل ضمن المدى (١١٩ ـ ٢٧٤ بليون دولار)، أي ٢٣١ بليون دولار. وهو يتطابق تقريباً مع تقدير الغات (التقدير ٣ في الجدول (٣ ـ ١)).

ب ـ التقديران الأعلى في الجدول (٣ ـ ١)، وهما التقدير الأعلى لمجلس المستشارين الاقتصاديين في الولايات المتحدة (٧٧٥ بليون دولار) وتقدير الغات الأعلى (٥١٠ بلايين دولار)، يعتمدان على تضمين النموذج آثاراً ديناميكية لتحرير التجارة، أي آثار مثل زيادة الاستثمار و/أو التطور التقاني و/أو احتدام المنافسة[٢٤]. وطبقاً لتحليل ديردورف لنتائج النماذج التي تأخذ مثل هذه الآثار في الحسبان، فقد لوحظ أن هذه النماذج قد ضخمت من الآثار الايجابية لتحرير التجارة بمقدار يتراوح بين الضعفين والعشرة أضعاف[٢٥]. وما زالت هذه النتائج موضع ارتياب كثير من الباحثين، ويميل بعضهم الى ارجاعها الى ما ينطوي عليه توصيف النموذج في هذه الحالات من تعقيدات أو غرابة. كما ان ضعف قدرة

---

(٢٣) P. Evans and J. Walsh, *The EIU* [Economist Intelligence Unit] *Guide to the New GATT* (London: EIU, 1994), p.4.

(٢٤) المصدر نفسه، ص ٤، و *Arab Times* (11 November 1994), p.14.

(٢٥) Deardorff, «Economic Effects of Quota and Tariff Reductions,» pp. 24-26.

هذه النماذج على التنبؤ يزيد من الشك في مثل هذه التقديرات.

إذاً يمكننا اعتبار أن غالبية التقديرات المتاحة تضع الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي من جراء تحرير التجارة في المدى من ١١٩ الى ٢٧٤ بليون دولار (بأسعار ١٩٩٠ ـ ١٩٩٢ على وجه التقريب). ومعنى ذلك أن الزيادة التي قد تتحقق في الدخل العالمي سوف تصل بعد عشر سنوات من تحرير التجارة الى حوالى ٠,٧ بالمئة ـ ١,٢ بالمئة من الدخل العالمي الذي كان سيتحقق فيما لو لم يتم تحرير التجارة وفقاً لنتائج جولة أوروغواي.

وهذه النتائج قريبة جداً من النتائج التي توصَّل اليها ديردورف في دراسته المشار اليها سابقاً. فقد وجد أن المدى الأرجح للتقديرات من سبع دراسات (منها أربع مشمولة في تحليلنا السابق) هو ١٤٠ ـ ٢٦٠ بليون دولار. وهذا هو مدى الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي بأسعار أوائل التسعينيات على وجه التقريب وبعد عشر سنوات تقريباً من تحرير التجارة. وطبقاً لتقديراته، فإن هذه التقديرات تمثل زيادة في حدود ٠,٧ بالمئة ـ ١,٣ بالمئة على مستوى الدخل العالمي الذي كان سيتحقق فيما لو لم تتوصل جولة أوروغواي الى ما انتهت اليه من اجراءات لتحرير التجارة. وحتى لو سمح للآثار الديناميكية برفع هذه الزيادة الى الضعفين أو الثلاثة أضعاف، فإن هذه الزيادة، وان كانت ليست تافهة، إلا أنها ليست بالضخامة التي كان يتوقعها بعضهم، وخصوصاً المتحمسين لتحرير التجارة. أما عن التحسن المتوقع في نمو التجارة العالمية بعد عشر سنوات من تحريرها طبقاً لنتائج جولة أوروغواي، فإن الدراسات التي استعرضها ديردورف تضعه في المدى ٥ بالمئة ـ ٢٠ بالمئة[٢٦]. وطبقاً لنتائج الدراسة الأحدث للغات، فإن الزيادة المتوقعة في التجارة العالمية للسلع بعد عشر سنوات تصل الى ٢٤ بالمئة[٢٧].

وكما سبق ذكره، فإن بعضهم قد يرى أن الدراسات التي استعرضناها تهوّن من أثر تطبيق نتائج جولة أوروغواي في الدخل العالمي لإغفالها الكثير من الاجراءات التي يصعب اخضاعها للتقدير الكمّي، مثل القواعد الأكثر انضباطاً (وإن كانت تحتمل المزيد من التحسين) لمواجهة الإغراق والدعم وتحرير الخدمات وقواعد الاستثمار وحماية الملكية الفكرية، والتحسين في اجراءات الغات وآلية فضّ المنازعات. والحق انه ليس من السهل القطع بما سوف تحدثه هذه التغيّرات من آثار في نمو التجارة والدخل، كما أنه ليس من الممكن التكهن بقيمة هذه الآثار.

---

(٢٦) المصدر نفسه، ص ١٩ ـ ٢٧.

(٢٧) *Arab Times* (11 November 1994), p.14.

وهناك من يرى أن بعض الأمور غير المأخوذة في الاعتبار في الدراسات المذكورة قد تكون لها آثار سلبية في نمو التجارة والدخل العالميين. ومن أمثلة هذه الأمور، التكاليف الانتقالية (transitional effects) المرتبطة بإعادة تخصيص الموارد وانتقال العمالة من قطاع الى آخر، وتقادم بعض المعدات الرأسمالية تحت وطأة المنافسة، والمصروفات الادارية اللازمة لبرامج الدعم المعاونة على اعادة التكيّف للمنتجين واعادة هيكلة الصناعات. ومن المحتمل أن يؤدي ادخال المنافسة غير الكاملة في النماذج الى خفض المكاسب من تحرير التجارة، لا الى زيادتها كما حدث في بعض النماذج المطورة. كما ان أخذ التغيرات المحتمل حدوثها في الأسعار نتيجة المنافسة الاحتكارية وتزايد درجة التركز في الأسواق مع تزايد هيمنة الشركات متعدية الجنسية على الاقتصاد العالمي، قد يضعف من الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي من جراء تحرير التجارة. وأخيراً، فلا يبدو أن هذه النماذج تأخذ في الحسبان أثر انخفاض الايرادات الحكومية نتيجة تخفيض التعريفات الجمركية، في الانفاق الكلي؛ وهو ما يمكنه أن يُحدث آثاراً ديناميكية سلبية[٢٨].

وفي ضوء هذه الآراء المتعارضة بشأن أثر العوامل غير المأخوذة في الاعتبار عند حساب الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي نتيجة تطبيق اجراءات تحرير التجارة التي انتهت اليها جولة أوروغواي، يمكننا القول بأن هذه الزيادة قد تكون في حدود ١ بالمئة من مستوى الدخل العالمي الذي كان سيتحقق في أوائل القرن القادم (٢٠٠٢ ـ ٢٠٠٥)، فيما لو لم يتم تحرير التجارة.

والخلاصة اذاً هي أن العالم ككل يمكنه أن يكسب من تحرير التجارة، وإن كان مقدار الكسب ليس كبيراً. لكن هل معنى ذلك أن جميع دول العالم سوف تكسب بالدرجة نفسها من تحرير التجارة، أم انها قد تكسب ولكن بدرجات مختلفة، أم ان بعضاً منها قد يكسب، بينما تكون الخسارة من نصيب بعض الآخر؟ إن هذا هو السؤال الذي سوف نسعى للاجابة عنه الآن، اعتماداً على تفاصيل ثلاثة من الدراسات التي عرضنا نتائجها في الجدول (٣ ـ ١)، والتي أتيح لنا الاطلاع عليها أثناء اعداد هذا التقييم.

طبقاً للدراسة التي أجرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بالاشتراك مع البنك الدولي (الدراسة الأولى في الجدول (٣ ـ ١))، يُتوقع أن يرتفع الناتج المحلي الاجمالي العالمي بعد عشر سنوات من تحرير التجارة بمقدار ٢١٣ بليون دولار (بأسعار ١٩٩٢) عن الناتج العالمي الذي كان سيتحقق فيما لو لم تتوصل الجولة الى

---

(٢٨) تعليق لي (Lee) على ورقة ديردورف: Deardorff, Ibid., pp. 28-31.

ما توصلت اليه من اجراءات لتحرير التجارة. وفي تقدير الدراسة أن الدول الصناعية المتقدمة (دول OECD) سوف تحصل على ١٣٥ بليون دولار من هذه الزيادة، أي على ٦٤ بالمئة منها. أما النسبة ٣٦ بالمئة الباقية، فإنها تتوزع بين الدول النامية ودول المعسكر الاشتراكي سابقاً بالتساوي تقريباً، أي ان نصيب الدول المتقدمة لا يتعدى ١٨ بالمئة من الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي[٢٩]. وطبقاً للدراسة المعدّلة (الدراسة الثانية في الجدول (٣ ـ ١))، فإن نصيب الدول الصناعية المتقدمة يرتفع الى ٦٨,٥ بالمئة من الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي[٣٠]. ولو افترضنا (لغياب التفاصيل) أن الباقي يذهب مناصفة الى كل من الدول النامية ودول الكتلة الاشتراكية سابقاً، فسوف يكون نصيب الدول النامية حوالى ١٦ بالمئة.

وبحسب الدراستين اللتين أنجزهما نجوين وزميلاه (انظر الجدول (٣ ـ ٢) في الملحق)، فإن النتائج كانت كالتالي:

أ ـ تحصل الدول الصناعية على ١٠٠ بليون دولار من اجمالي الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي من جراء التحرير الجزئي للتجارة (وهو البديل الأقرب لنتائج جولة أوروغواي) والبالغ قدرها ١١٩ بليون دولار، أي ان نصيب الدول الصناعية من الزيادة المتوقعة يصل الى ٨٤ بالمئة، بينما تحصل الدول الاشتراكية سابقاً على ٥,٥ بالمئة، وتحصل الدول النامية على ١٠,٣ بالمئة من هذه الزيادة.

ب ـ استندت الدراسة الأحدث الى مسودة القرار النهائي (the final act) المتضمن نتائج جولة أوروغواي، وافترضت أيضاً قيام الدول الاشتراكية سابقاً بإزالة الكثير من الحواجز العالية أمام تدفق الواردات اليها، مع نفاذ صادراتها على نطاق أوسع الى الأسواق الخارجية. وطبقاً لهذه الدراسة فإن اجمالي الزيادة في الناتج العالمي يرتفع الى ٢١٢ بليون دولار، وتحصل الدول الصناعية منه على ١٣٩ بليون دولار، أي على ٦٥,٥ بالمئة. وهذا النقص في نصيب الدول الصناعية يتوزع

---

(٢٩) Ian Goldin, Odin Knudsen and Dominique van der Mensbrugghe, *Trade Liberalisation: Global Economic Implications* (Paris: OECD; Washington, D.C: World Bank, 1993), chap. 3.
وقد حسب نصيب كل من الدول النامية والدول الاشتراكية استناداً الى التوزيع التفصيلي للمكاسب المقتبس من: نبيل حشاد، **الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية**، سلسلة رسائل البنك الصناعي؛ ٤٢ (الكويت: [د. ن.]، ١٩٩٤).

(٣٠) الدراسة المعدلة تأخذ في الحسبان أثر تخفيف أو إزالة القيود غير التعريفية على المنتجات الصناعية، بحسب ما ذكر في: Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p.3.
ونتائج هذه الدراسة معروضة بإيجاز في: Martin Wolf, «Doing Good, Despite Themselves,» *Financial Times*, 16/12/1993, p.15.

بين الدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً، مع ميل الميزان لصالح الأخيرة، إذ يتضاعف نصيب الدول الاشتراكية أكثر من ثلاث مرات ليصل الى ١٧,٦ بالمئة، بينما يزداد نصيب الدول النامية بحوالى النصف ليصل الى ١٦,٨ بالمئة.

وهكذا، فطبقاً لأعلى التقديرات، من المتوقع ألا تخرج الدول النامية مجتمعة بأكثر من ١٧ بالمئة من الزيادة المقدرة في الدخل العالمي من جراء تطبيق نتائج جولة أوروغواي، أي السدس ليس غير.

وبالطبع، فإن المكاسب لا تتوزع بالتساوي على الكاسبين، سواء في معسكر الأغنياء أو في معسكر الفقراء. وبيان ذلك، كما هو موضح في الجدول (٣ ـ ٥) في الملحق، هو أن أكبر المكاسب يذهب الى الاتحاد الأوروبي، ثم الى الولايات المتحدة، ثم الى اليابان، والقليل المتبقي (حوالى ١٠ بالمئة) يذهب مناصفة الى كل من بقية دول غرب أوروبا من جهة، وكندا واستراليا ونيوزيلندا من جهة أخرى. وعموماً، فإن أوروبا الغربية مجتمعة تحصل على حوالى نصف مكاسب الدول المتقدمة من تحرير التجارة، بينما تحصل الولايات المتحدة على حوالى الربع، وتحصل اليابان على ما يزيد قليلاً على الخمس. ويوضح الجدولان (٣ ـ ٢) و(٣ ـ ٣) تقديرات لنسبة الزيادة في الناتج المحلي الاجمالي للدول والأقاليم المختلفة. وعموماً، فإن الدول الأوروبية المتقدمة (في الاتحاد الأوروبي وخارجه) تحقق أعلى نسبة للزيادة (حوالى ١,٥٥ بالمئة ـ ٢ بالمئة)، تليها اليابان (حوالى ٠,٩ بالمئة ـ ٢بالمئة)، ثم الولايات المتحدة (٠,٢ بالمئة ـ ٠,٨بالمئة). لاحظ أن زيادة بنسبة ١ بالمئة في الناتج المحلي الاجمالي بالنسبة الى الدول المتقدمة تعتبر زيادة ضخمة، وذلك نظراً الى كون معدلات النمو الاقتصادي في هذه الدول هي في حدود ٢ بالمئة سنوياً[٣١].

(٣١) كان معدل النمو الاقتصادي السنوي المتوسط في الثمانينيات ٢,٤ بالمئة في الاتحاد الأوروبي و٢,٧ بالمئة في الولايات المتحدة الامريكية و ٤,١ بالمئة في اليابان. أما في السنوات الثلاث الأولى من التسعينيات فقد كانت معدلات النمو أقل كثيراً بصفة عامة، وذلك على النحو التالي:

	١٩٩١ (بالمئة)	١٩٩٢ (بالمئة)	١٩٩٣ (مقدر) (بالمئة)
الاتحاد الأوروبي	٠,٧	١,١	ـ ٠,٤
الولايات المتحدة الامريكية	ـ ١,١	٢,٦	٣,٠
اليابان	٤,٠	١,٣	٠,١

وفي المقابل فإن معدل النمو السنوي المتوسط للانتاج في الدول النامية كان ٣ بالمئة في عقد الثمانينيات وفي حدود ٣,٦ بالمئة في السنوات الأولى للتسعينيات. انظر: UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994*, p.4.

وفي ما يتعلق بالدول النامية، لا يتوفر تفصيل لتوزيع نصيبها من الزيادة في الدخل العالمي المترتبة على تحرير التجارة. والمتاح لنا هو نسب التغير في الناتج المحلي الاجمالي بعد التحرير بالمقارنة بالمستوى المتوقع لهذا الناتج من دون التحرير، إذ وردت هذه النسب في الدراسة المشتركة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي السابق الاشارة إليها. والمستفاد من تحليل نتائج هذه الدراسة التي عرضناها في شكل توزيع تكراري لفئات الخسارة والكسب في الجدول (٣ ـ ٣) في الملحق، هو أن نصيب الدول النامية من الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي سوف يذهب معظمه الى عدد محدود جداً من هذه الدول[٣٢].

ويأتي في مقدمة الكاسبين الصين ودول شرق آسيا مرتفعة الدخل (النمور الآسيوية)، حيث تصل نسبة الزيادة المتوقعة في الدخل المحلي الاجمالي لكل منها الى ٢,٥ بالمئة. ويلي هذه المجموعة من حيث أهمية الكسب المتحقق بعض دول أمريكا اللاتينية وبعض الدول الآسيوية منخفضة الدخل (شاملة الهند). ولا ينتظر أن تحقق المكسيك أي كسب من تحرير التجارة، بينما يتوقع تحقيق خسائر قد تصل الى ٠,٧ بالمئة من الدخل المحلي الاجمالي بالنسبة الى معظم الدول الافريقية ودول البحر المتوسط مجتمعةً وإندونسيا. وبحسب هذه الدراسات فإن معظم الخسارة التي ستلحق بالدول النامية هي نتيجة للارتفاع المتوقع في أسعار الواردات من معظم المنتجات الزراعية، كما هو مبيّن في الجدول (٣ ـ ٤). وسوف يأتي تفصيل الأسباب المحتملة لخسارة الكثير من الدول النامية في سياق معالجتنا وضع الدول العربية في الفصل التالي.

والخلاصة هي أنه أياً كانت الحقيقة حول مقدار الزيادة في الدخل، المتوقع أن تحصل عليها الدول النامية مجتمعةً من جراء تحرير التجارة العالمية، فمن المؤكد أن النسبة الكبرى من هذه الزيادة سوف تؤول الى عدد محدود جداً من هذه الدول. ومن المقطوع به أنه ستكون هناك خسارة محققة بالنسبة الى الدول الافريقية، وخصوصاً من جراء الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية، بل إنه من المرجح أن معظم الدول النامية سوف تخسر من جراء تنفيذ النظام الجديد للتجارة العالمية في المدى المتوسط، ذلك ما لم تغيّر الكثير من سياساتها الراهنة، وما لم تعمل على تعديل وضعها الجائر في نظام تقسيم العمل الدولي.

---

(٣٢) نعتمد في هذا التحليل على تقديرات بديل التحرير الجزئي في الجدول رقم (٣ ـ ٣) ضمن الملحق رقم (٣) باعتباره الاقرب الى نتائج جولة أوروغواي.

ومن الملاحظ أنه نظراً الى صعوبات عظيمة في القياس، فإن معظم الدراسات المتاحة حول تقدير آثار نتائج جولة أوروغواي في الاقتصاد العالمي تركز على التجارة في السلع. ومن المرجح أن مكاسب الدول الصناعية المتقدمة ستكون أكبر كثيراً، ومن ثم ستكون مكاسب الدول النامية أقل كثيراً، إن لم تتحول الى خسائر، عندما تؤخذ آثار تحرير الخدمات ونتائج الاتفاقات المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية والملكية الفكرية في الحسبان. وذلك باعتبار أن هذه المجالات تمثل «مناطق نفوذ» خاصة بالدول الصناعية المتقدمة، وليس للدول النامية بصفة عامة شأن يذكر فيها.

الفصل الرابع

تقييم النظام الجديد للتجارة من منظور التنمية العربية

أولاً: العرب والغات

يمكن تلخيص موقف الدول العربية من عضوية الغات، بحسب آخر المعلومات التي توافرت لهذه الدراسة على النحو التالي[1]:

١ ـ هناك سبع دول تتمتع بالعضوية الكاملة (أي انها أطراف متعاقدة) في الغات، وهي مصر والكويت والمغرب وتونس والإمارات والبحرين وقطر.

٢ ـ وهناك ثلاث دول تتمتع بصفة عضو مشارك أو منتسب في الغات، وهي الجزائر والسودان واليمن.

٣ ـ وهناك ست دول تحضر اجتماعات الغات بصفة مراقب، وهي السعودية والعراق والأردن وسوريا ولبنان وليبيا.

وتدرس الغات حالياً طلب انضمام كل من اليمن والسعودية والأردن. ومن المتوقع أن يسعى معظم الدول العربية غير الأعضاء حالياً الى اكتساب عضوية الغات أو المنظمة الجديدة للتجارة العالمية في القريب العاجل.

والواقع ان آثار النظام الجديد للتجارة العالمية لن تكون مقصورة على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، بل إنها سوف تطول جميع دول العالم، سلباً وايجاباً، بدرجة أو بأخرى. وعلى سبيل المثال، فإن الدول غير الأعضاء لن تستفيد من دخول منتجاتها الصناعية أسواق الدول الصناعية الأعضاء بالتعريفات المخفضة

(١) عبد الفتاح محمد عبد الفتاح، «العرب والجات،» **الاهرام الاقتصادي** (٢٦ أيار/مايو ١٩٩٤).

على الواردات والتي تصل الى الصفر في بعض الحالات. ويرجع ذلك الى عدم استفادتها من مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية الذي يطبق على الدول الأعضاء فقط. ومن جهة أخرى، فإن الدول غير الأعضاء لن تكون ملزمة، مثلاً، بتطبيق ما نصت عليه الاتفاقات الجديدة في ما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية وحقوق الملكية الفكرية والخدمات، حيث إن الإلزام لا ينسحب إلا على الدول الأعضاء. وأخيراً، فإن الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية سوف يؤثر في جميع الدول المستوردة للغذاء، بصرف النظر عما اذا كانت تتمتع بعضوية منظمة التجارة العالمية أو لا تتمتع بها.

ثانياً: الآثار العامة في التنمية العربية

تشترك الدول العربية مع الدول النامية في التعرض لعدد من الآثار التي يتوقع أن تنجم عن تطبيق النظام الجديد للتجارة العالمية. وفي ما يلي أهم هذه الآثار. وقد رأينا أن نبدأ برصد الآثار السلبية، ليس من قبيل التشاؤم، لكن على سبيل دق أجراس الانذار، واستثارة الهمم لتغيير الواقع العربي في اتجاه مواجهة تحديات آتية ولا ريب فيها.

١ ـ الآثار السلبية

أ ـ **ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية، وخصوصاً المواد الغذائية**، من جراء إلغاء الدعم الزراعي وتحرير التجارة في المنتجات الزراعية في الدول الصناعية المتقدمة. وطبقاً للدراسة المشتركة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي السابق الاشارة اليها، من المتوقع أن ترتفع أسعار جميع المنتجات الزراعية، ما عدا عدد قليل من المنتجات التي من الممكن أن تشهد أسعارها بعض الانخفاض مثل الأرز والبن والكاكاو. وتتراوح زيادات الأسعار ما بين ١ بالمئة و٨ بالمئة، مع تركيز الزيادات في المدى ٣ بالمئة ـ ٨ بالمئة. وهذه هي الزيادة في الأسعار المتوقعة بعد عشر سنوات من تحرير التجارة عن الأسعار المتوقعة آنذاك فيما لو لم يحدث التحرير[٢]. وهذا الارتفاع في الأسعار يأتي من ناحيتين: **أولهما**، انخفاض الدعم الزراعي، ومن ثم حصول المزارعين على أسعار أقل. وهو ما قد يؤدي الى انخفاض المعروض من المنتجات الزراعية. **وثانيهما**، انخفاض التعريفات الجمركية على المنتجات الزراعية الذي قد يخفض من أسعارها المحلية، وخصوصاً في الدول

(٢) انظر الجدول رقم (٣ ـ ٤) ضمن ملاحق هذا الكتاب.

الأوروبية. وهذا قد يزيد الطلب على المنتجات الزراعية ويرفع من أسعارها العالمية[٣]. وسوف تكون وطأة هذه الزيادة كبيرة على الدول النامية المعتمدة على الاستيراد الصافي للغذاء، وخصوصاً الدول الافريقية الأقل نمواً[٤]. ومن المعروف أن معظم الدول العربية تعتمد على الاستيراد الصافي للمنتجات الغذائية. لاحظ أنه طبقاً لبعض المصادر الأخرى، يصل الارتفاع المتوقع في أسعار السلع الزراعية الى ٢٥ بالمئة[٥].

وقد تضمنت نتائج جولة أوروغواي اعترافاً بهذا الأثر السلبي، واشتملت على قرار وزاري حول «الأثر السلبي المحتمل لبرنامج الاصلاح [المتضمن في الاتفاقات] في الدول الأقل نمواً والدول النامية التي تعتمد على الاستيراد الصافي للغذاء». ويذكر القرار أن هذه الدول قد تواجه صعوبات في توفير امدادات كافية من السلع الغذائية الأساسية من المصادر الخارجية بشروط معقولة، بما في ذلك الصعوبات قصيرة الأجل في تمويل المستويات الطبيعية للواردات التجارية من السلع الغذائية الأساسية. ولذلك اتفق الوزراء على ثلاثة أمور:

(١) مراجعة مستويات المعونات الغذائية دورياً بواسطة لجنة المعونات الغذائية في اطار اتفاق المعونة الغذائية، والبدء بمفاوضات في الهيئات المختصة للنظر في زيادة المعونات الغذائية لإشباع الحاجات المشروعة للدول النامية.

(٢) وضع قواعد ارشادية لتأمين زيادة نسبة السلع الغذائية الأساسية التي تقدم الى الدول الأقل نمواً والى الدول النامية المعتمدة على الاستيراد الصافي للغذاء في شكل منح أو بشروط ميسرة.

(٣) ايلاء طلبات المعونة الفنية والمالية للدول النامية أكبر الاهتمام في اطار برامج المعونة، من أجل تحسين الانتاجية والبنية الأساسية في القطاع الزراعي،

---

(٣) P. Evans and J. Walsh, *The EIU* [Economist Intelligence Unit] *Guide to the New GATT* (London: EIU, 1994), pp. 67-68.

(٤) Ian Goldin, Odin Knudsen and Dominique van der Mensbrugghe, *Trade Liberalisation: Global Economic Implications* (Paris: OECD; Washington, D.C.: World Bank, 1993), pp. 81-84.

(٥) لم اعثر في ما اطّلعت عليه من كتابات على تقدير لمتوسط الارتفاع المتوقع في الاسعار العالمية للمنتجات الزراعية في مجموعها، سوى في مصدرين، أولهما: *Financial Times*, 16/12/1993, p.5. والزيادة المذكورة هي ١٠ بالمئة. وثانيهما بعض الكتابات العربية التي تذكر أن الزيادة المتوقعة سوف تتراوح بين ١٠ بالمئة و٢٥ بالمئة بحلول عام ٢٠٠٠. انظر مثلاً: عمر عبد الله كامل، «الاقتصاديات العربية وحقيقة خسائر ما بعد الجات،» **الاهرام الاقتصادي** (٥ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٤).

وتسهيل توفير التمويل اللازم لهذه الأغراض من المؤسسات المالية الدولية.

وبالطبع هناك من يرى أن «رُبَّ ضارة نافعة»، بمعنى أن الزيادة في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية ربما تشكل حافزاً لتحسين الانتاج الزراعي في الدول النامية من أجل تقليل اعتمادها على واردات تتزايد أسعارها[٦]. وسوف نعود الى مناقشة هذا الرأي عند تناول بعض ما يوصف بأنه فوائد غير مباشرة للاتفاقات الجديدة للتجارة العالمية.

ب ـ **تآكل المزايا الخاصة التي كانت صادرات الدول النامية عموماً، وصادرات الدول الأقل نمواً بوجه خاص، تتمتع بها في النفاذ إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة**، ومن أهمها المزايا المرتبطة بالنظام العام للتفضيلات والمزايا المرتبطة باتفاقية لومي. وفي مجال التهوين من أهمية هذا الأثر، يرى بعض المراقبين أن هذه المزايا كانت محدودة أصلاً، وبالذات في الصادرات ذات الأهمية الخاصة للدول النامية[٧]. كما ذكر آخرون أنه ربما تجبّ المزايا الناتجة من فتح الأسواق بمقتضى الترتيبات الجديدة ما كان قائماً من مزايا خاصة للدول النامية[٨]، ومع ذلك فينبغي تذكر ما سبق التأكيد عليه من أن الأثر التحريري للاتفاقات الجديدة في فتح الأسواق أمام الدول النامية قد لا يكون كبيراً، وخصوصاً خلال الجزء الأكبر من السنوات العشر القادمة. ومن هنا فقد تحوطت الدول المتقدمة وتعهدت ـ كما سبق ذكره نقلاً عن الانكتاد ـ بالنظر في ادخال تحسينات اضافية على النظام العام للتفضيلات والبرامج الأخرى المشجعة لصادرات الدول النامية.

ج ـ **ارتفاع تكلفة برامج التنمية** نتيجة ما سوف يترتب على تطبيق الاتفاقات الخاصة بحقوق الملكية الفكرية من ارتفاع في تكلفة استيراد التقانة وفي الأتاوى والمصروفات الأخرى المرتبطة باستخدام العلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر والبرمجيات وما إلى ذلك. وهذا بالطبع اضافة الى ارتفاع تكاليف الانتاج، نظراً الى الارتفاع في أسعار المدخلات من المنتجات الزراعية المستوردة، وكذلك الارتفاع المحتمل في الأجور نتيجة ارتفاع أسعار الغذاء.

---

(٦) انظر، مثلاً، ملخص تقرير للمجالس القومية المتخصصة (مصر) عن الاتفاقات الجديدة في: **الاهرام**، ٢٨/ ١/ ١٩٩٤؛ سعيد النجار، «اتفاقية الجات والبلاد النامية،» **الاهرام**، ٢١/ ١/ ١٩٩٤، ورجاء عبد الرسول، «نحن والجات،» **الاهرام الاقتصادي** (٣١ كانون الثاني/ يناير ١٩٩٤).

(٧) Alan Oxley, *The Challenge of Free Trade* (New York: St. Martin's Press, 1990), p.103, and محمد ابراهيم منصور، «النظام التجاري العالمي والقيود المفروضة على الصادرات الصناعية لدول مجلس التعاون الخليجي،» **المجلة العربية للدراسات الدولية**، العدد ١ (شتاء ١٩٩٤)، ص ٥٦ ـ ٥٧.

(٨) *Economist* (18-24 December 1993).

د ـ الأثر السلبي في النشاط الاقتصادي بوجه عام، وفي الانتاج والتوظف في بعض المجالات التي سوف تفتح فيها أسواق الدول النامية، كالخدمات وبعض المنتجات الصناعية، من جراء المنافسة غير المتكافئة التي ستتعرض لها من جانب المصادر الأجنبية(٩). وكذلك الأثر السلبي في النشاط الاقتصادي الذي قد ينتج من اساءة الدول الصناعية استخدام قواعد الاجراءات الوقائية ومواجهة الإغراق والقيود الفنية من أجل عرقلة دخول بعض صادرات الدول النامية الى أسواقها.

هـ ـ من المحتمل أن يؤدي الرفع الكبير في مستوى النواحي والمتطلبات الفنية والقانونية والاجرائية والمعلوماتية للنظام الجديد للتجارة العالمية إلى بعض الخسارة للدول النامية. وقد تأتي هذه الخسارة نتيجةً لاضطرار هذه الدول إلى قبول التزامات أكثر أو أشد مما ينبغي، أو لضياع بعض الفرص التجارية التي تتيحها الاتفاقات الجديدة (فرص تصدير أو فرص حماية ودعم للصناعة المحلية). ويرجع ذلك أساساً إلى ضعف القدرات الادارية والمؤسسية وندرة الكوادر الفنية المؤهلة ونظم المعلومات الجيدة في هذه الدول(١٠). وتوافر هذه القدرات والكوادر يعتبر أمراً في غاية الأهمية لتفهم ما تنطوي عليه الاتفاقات من التزامات ومزايا، ولمتابعة مدى التزام الشركاء التجاريين للدولة بالقواعد والاجراءات الجديدة، ولتأمين تمثيل معقول للدولة في المجالس واللجان والهيئات العديدة التي ستتكون منها منظمة التجارة العالمية. وقد حثّت الاتفاقات الدول المتقدمة على تقديم العون الفني والمالي لتمكين الدول النامية من تحسين أوضاعها الادارية والفنية والقانونية بما يساعدها على حسن الاستجابة لمتطلبات النظام الجديد في هذه النواحي. وسوف يتوقف مدى هذا الأثر السلبي على مدى استجابة الدول المتقدمة وسرعة تحركها في مجال تقديم العون اللازم الى الدول النامية.

و ـ تقلص قدرة الدول النامية على تصميم سياساتها التنموية بما يتفق وظروفها الواقعية واهدافها الوطنية. فالاتفاقات الجديدة، بما في ذلك اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية، تنطوي على تحويل قدر من صلاحيات اتخاذ القرارات الوطنية في عدد من المجالات الى المنظمة الدولية الجديدة، أو على الأقل فإنها

---

(٩) طبقاً لدراسة أعدتها جامعة الدول العربية، قد تحدث بطالة في قطاع الصناعة العربية، كما ان الدول العربية لن تستفيد من تحرير التجارة في الخدمات لأنها مستورد صاف للخدمات. والدراسة ملخصة في: نبيل حشاد، **الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية**، سلسلة رسائل البنك الصناعي؛ ٤٢ (الكويت: [د. ن.]، ١٩٩٤)، ص ٩٦ ـ ٩٨. وفي ما يتعلق بقطاع الخدمات، انظر دراسة حول هذا الموضوع في: **النشرة الاقتصادية** (البنك الاهلي المصري)، السنة ٤٦، العدد ١٣ (١٩٩٣)، ص ١٥١ ـ ١٧٣.

(١٠) UNCTAD, *Trade and Development Report, 1994* (New York; Geneva: UN, 1994), p.168.

تستوجب التشاور مع هذه المنظمة قبل اتخاذ الكثير من القرارات المتعلقة بالتجارة. والأمثلة على ذلك كثيرة، مثل تحديد أنواع الدعم المسموح به والدعم المحظور، ومثل الاشتراطات الجديدة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية التي تحول دون إلزام المشروع الأجنبي بأهداف متعلقة بالتصدير أو الاستيراد أو المكوّن المحلي، ومثل قوانين حماية الملكية الفكرية.

لقد خرجت معظم الدول النامية من جولة أوروغواي ونسبة كبيرة من تعريفاتها الجمركية مثبتة أو مربوطة في جداول التزاماتها. وهو ما يعني أنه من الصعب جداً عليها اعادة النظر في هذه التعريفات وفق مصالحها الوطنية، أو أنها قد تتحمل بعض الأعباء اذا ما أصرت على سحب بعض التنازلات التي التزمتها في الجولة. وهذا بالطبع قيد على حركة الدول النامية في تشكيل سياساتها الوطنية. ومن جهة أخرى، فإن تحويل عدد من الاتفاقات الجمعية / الاختيارية الى اتفاقات متعددة الأطراف، ومن ثم ملزمة لجميع الدول، بما في ذلك الدول النامية، يعني زيادة الالتزامات الواقعة على هذه الدول، وتقييد حريتها في الحركة مستقبلاً.

والحق ان الزيادة الضخمة في مستوى الالتزامات والضوابط التي تضمنتها الاتفاقات الجديدة سوف تحدّ كثيراً من حرية الحركة التي كانت متاحة لحكومات الدول النامية في رسم سياساتها التنموية واختيار الأدوات المختلفة اللازمة لتطبيقها. ومن ثم فإنه لن يكون في مقدور الكثير من الدول الأعضاء من منظمة التجارة العالمية تطبيق سياسات وأدوات كتلك التي استخدمتها الدول الصناعية في الماضي، وكذلك الدول الصناعية الجديدة في الحاضر، لتحقيق التنمية[(١١)]. وسوف يتعين عليها الاتجاه الى سياسات تقوم على حرية الأسواق والتجارة لا تكفي، في تقدير كاتب هذه الدراسة، كما سبق بيانه في الفقرة «رابعاً» من الفصل الأول، لتوليد الاندفاعية الكبرى اللازمة للخروج من التخلف وتحقيق التنمية.

ومن المرجح أن تزداد الضغوط على الدول النامية للسير في طريق الليبرالية الاقتصادية الجديدة، وذلك بالنظر الى التكليف الصريح للمنظمة بالتعاون مع البنك الدولي والمؤسسات التابعة له ومع صندوق النقد الدولي في تنسيق السياسات الاقتصادية على الصعيد العالمي. وربما تخفف من حدّة هذا الأثر بعض الشيء الاستثناءات المختلفة التي تضمنتها الاتفاقات، والتي تجيز للدول النامية فرض القيود على التجارة وتقديم الدعم للصناعات المحلية في حالات محددة. لكن ينبغي

(١١) انظر: المصدر نفسه، ص ١٥٨، ومصطفى أحمد مصطفى، «الجات: من الاتفاقية الى المؤسسة الدولية متعددة الاطراف،» المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، السنة ٢، العدد ١ (حزيران/يونيو ١٩٩٤).

تذكر أن اللجوء الى هذه الإجراءات الاستثنائية أصبح مقيداً بإجراءات ومتطلبات ادارية وفنية أشد من ذي قبل، فضلاً عن كون أغلب الاستثناءات أصبح مربوطاً بتوقيتات محددة، بحيث تعود الدول النامية الى العمل بالقواعد العامة بعد انتهاء أجل هذه الاستثناءات الذي قد لا يكون طويلاً بالدرجة الكافية من المنظور التنموي.

٢ ـ الآثار الايجابية

يرى فريق من الكتّاب أن هناك آثاراً ايجابية مهمة لاتفاقات التجارة الدولية الجديدة في الدول النامية(١٢). ومن أهم هذه الآثار في نظرهم:

أ ـ ان الاتفاقات الجديدة تتيح للدول النامية فرصاً أوسع لتصدير منتجات تملك فيها مزايا نسبية مهمة، كالمنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس، فضلاً عن انفتاح الأسواق أمامها لتصدير بعض المنتجات الصناعية. وقد سبق الاشارة الى أن هذه الفرص قد تكون محدودة جداً في الأجل القصير أو حتى في الأجل المتوسط.

ب ـ ان الضوابط التي أدخلتها الاتفاقات على تطبيق الكثير من قواعد الغات تكفل للدول النامية فرصاً أفضل لحماية حقوقها التجارية والوقاية من اجراءات الدعم وسياسات الاغراق من جانب الدول الأخرى. كذلك فإن التحسينات التي أدخلت على آلية فضّ المنازعات تؤمن للدول النامية فرصاً لحل منازعاتها التجارية مع الدول الأخرى بطريقة منصفة، بينما تظل الدول النامية التي تبقى خارج اطار النظام الجديد للتجارة الدولية معرضة للاجراءات الانتقامية والتعسفية من جانب الدول الكبيرة. وكما سبقت الاشارة، فإن قواعد الدعم ومواجهة الاغراق ما زالت تحتمل التأويل، ومن الممكن اساءة استخدامها لأغراض حمائية من جانب الدول الصناعية. كذلك فإن آلية فضّ المنازعات تنطوي على عدم تكافؤ في قدرات الدول المختلفة على توقيع العقاب على الذين يخالفون مبادئ الغات والالتزامات المقررة في الاتفاقات الأخرى. والدول النامية قد تجد نفسها في موقف المضطر الى تحمّل الضرر من الأقوياء، وذلك نظراً الى ضعف قدرتها على توقيع العقاب عليهم، أو لأن هذا العقاب لن يكون مؤثراً في القوى الاقتصادية الكبيرة.

ج ـ تكفل الاتفاقات الجديدة للدول النامية معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً في الكثير من الحالات، بما في ذلك كفالة الفرص لحماية الصناعات الوطنية، والتمتع

---

(١٢) انظر مثلاً: النجار، «اتفاقية الجات والبلاد النامية،» وحشاد، الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، ص ٩٨ ـ ١٠٢. انظر ايضاً حديث السفير منير زهران في: الاهرام، ٣/ ١/ ١٩٩٤.

بفترات أطول لتنفيذ التزامات أخفّ مما هو مطلوب من الدول الصناعية المتقدمة. وهذا صحيح، لكن - كما سبقت الاشارة - إن غالبية الاستثناءات لصالح الدول النامية أصبحت مقيدة بفترات زمنية محددة وبشروط ومتطلبات فنية واجرائية ومشاورات كثيرة، وهو ما يمكنه أن يشكل عائقاً أمام الدول النامية يحول دون انتفاعها بهذه الاستثناءات. وفي بعض الحالات هناك حدود أو «عتبات» (thresholds) ينبغي للدول النامية ألا تتجاوزها، كما هو الشأن مع الدعم والاجراءات الوقائية مثلاً.

د - يقال أيضاً إن هناك مجالاً لا بأس به لتحقيق الدول النامية بعض الفوائد غير المباشرة للنظام الجديد للتجارة الدولية. وهناك ثلاثة أنواع لهذه الفوائد نناقشها في ما يلي:

النوع **الأول** هو أن الارتفاع المتوقع في أسعار السلع الزراعية المستوردة والتقلص المحتمل في المعونات الغذائية سوف يمثلان حافزاً للدول النامية على تحسين الانتاجية في قطاعاتها الزراعية والتوسع في الانتاج الزراعي بوجه عام. والحقيقة ان هذا الأثر الايجابي لا يتوقف على تحرير التجارة وحدها، بل إنه يتطلب توافر عوامل أخرى متعددة، من أهمها اتخاذ سياسات ملائمة لنقل الارتفاع في الأسعار العالمية الى المزارعين المحليين، والقيام بالاستثمارات الضرورية لتحسين الانتاجية، وخصوصاً الاستثمار في البنية الأساسية الزراعية والتعليم والبحوث والتقانة وطرق التوزيع والتخزين وما الى ذلك(١٣).

أما النوع **الثاني** من الفوائد غير المباشرة فهو القائم على القول بأن تحرير التجارة في الكثير من القطاعات، وبالتالي الاحتدام المتوقع في المنافسة، سوف يمثل حافزاً للصناعات المحلية على رفع مستوى الانتاج والجودة، وتحسين الكفاءة في تخصيص الموارد، ومن ثم ارتفاع مستويات المعيشة في الدول النامية. وهذه هي بالطبع الحجة التقليدية لتحرير التجارة التي سبق لنا مناقشتها في الفقرة «رابعاً» من الفصل الأول، والتي نعتقد بعدم سلامتها بالنظر الى الظروف الخاصة التي تعيشها الدول التي تسعى للافلات من قبضة التخلف والانطلاق على طريق التنمية. كما ان المنافسة التي ستتعرض لها الصناعات المحلية هي منافسة غير متكافئة قد تؤدي الى الاجهاز عليها، لا إلى تطويرها وتنميتها.

ويقال أيضاً إن هناك نوعاً **ثالثاً** من الفوائد غير المباشرة للنظام الجديد

---

(١٣) Goldin, Knudsen and Mensbrugghe, *Trade Liberalisation: Global Economic Implications*, p.16.

للتجارة العالمية، ألا وهو أنه عندما يتم تحرير التجارة على النطاق العالمي، فإن هذا التحرير سوف يؤدي الى زيادة النمو الاقتصادي في الدول الصناعية المتقدمة. وهذا النمو لا بد من أن يعود بالخير أيضاً على الدول النامية، من خلال زيادة طلب الدول الصناعية المتقدمة على صادراتها. غير أن الدراسة المشتركة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي قد أظهرت أن هذا الأثر محدود جداً ولا يمتد الى كل الدول النامية، كما أنه ضعيف جداً في حالة دول أمريكا اللاتينية، وشبه معدوم في حالة دول مثل الهند وغالبية الدول الافريقية[١٤].

هـ ـ وأخيراً يقال إن اتفاق الخدمات واتفاق الاستثمار، بما يتضمنانه من إلغاء الكثير من القيود والاشتراطات على الاستثمارات الأجنبية، سوف يؤديان الى تشجيع تدفق هذه الاستثمارات الى الدول النامية التي اعتادت على وضع الكثير من هذه القيود على حرية الحركة من جانب المستثمرين الأجانب. وهذا التدفق الأكبر للاستثمارات الأجنبية سوف يكون له مردود ايجابي مهم على التنمية الاقتصادية والتقانية في الدول النامية. لكن من المشكوك فيه أن يسفر هذان الاتفاقان عن تدفق اضافي كبير للاستثمارات الأجنبية، وذلك بالنظر الى أن الشطر الأعظم من هذه الاستثمارات يتجه عادة الى الدول الصناعية المتقدمة والدول الصناعية الجديدة في آسيا. هذا فضلاً عن احتمال تحويل جانب متزايد من الاستثمارات الأجنبية التي كانت ترد الى الدول النامية لصالح الاتحاد السوفياتي السابق ودول شرق أوروبا. وربما كان الأثر الأكبر لإلغاء القيود على الاستثمارات الأجنبية هو اتاحة فرص أوسع لتحويل جانب أكبر من دخول الدول النامية الى الدول الصناعية المتقدمة. وفي أي من الحالات، فإن آثار الاستثمارات الأجنبية في التنمية ليست من الأمور المحسومة في الأدبيات الاقتصادية، وما زال الجدل محتدماً حول ما اذا كانت الآثار الصافية لهذه الاستثمارات في حد ذاتها سلبية أو ايجابية. وكما هو معروف، فإن كثيراً من الدول العربية قد قدّم حوافز وامتيازات سخية الى الاستثمارات الأجنبية. ومع ذلك لم يحدث التدفق المنشود لهذه الاستثمارات. ويرجع ذلك الى غياب عدد من الشروط الأخرى الجاذبة للاستثمار، والتي قد تكون أكثر أهمية من الحوافز والاعفاءات، مثل الاستقرار السياسي والشفافية بالنسبة الى القوانين والقرارات والاجراءات، ووجود العمالة الفنية المدربة وغير ذلك.

وبعد، فليس معنى ما تقدم أن جميع آثار النظام الجديد للتجارة العالمية سلبية، فالحديث عن آثار ايجابية لهذا النظام لا يخلو من الحقيقة. ولكن تنبغي ملاحظة أمرين مهمين:

---

(١٤) المصدر نفسه، الفصول ٤، ٦ و٧.

أ ـ ان آثار النظام الجديد في الدول النامية مختلطة، فيها السلبي وفيها الايجابي. لكن غالبية الآثار السلبية مؤكدة الوقوع، بينما غالبية الآثار الايجابية احتمالية وأقرب الى الفرص التي قد يتسنى للدول النامية الانتفاع بها أو لا يتسنى لها ذلك بحسب ظروفها، وبحسب ما تبذله من جهود لتوفير المتطلبات الأخرى لتحويل المنافع المحتملة الى منافع فعلية، وبحسب السلوك العملي الذي سوف تتخذه الدول الصناعية المتقدمة بالنسبة الى تطبيق الاتفاقات الجديدة.

فالدول النامية الأكثر تقدماً في مجال التصنيع، والتي اكتسبت بالفعل مزايا نسبية في الانتاج والتصدير، وكذلك الدول النامية التي تتمتع بمزايا نسبية مهمة في بعض الصادرات الزراعية هي المرشحة للفوز بهذه المكاسب. أما بقية الدول النامية التي تعاني الكثير من الأزمات الداخلية والمصاعب الخارجية فقد لا تكون مؤهلة للاستفادة من المزايا المحتملة للنظام الجديد، إلا بعد اعادة هيكلة اقتصاداتها وتوفير المتطلبات الأخرى لزيادة الانتاج ورفع الكفاءة. فهذا هو الذي سيساعدها على اكتساب مزايا نسبية في بعض المجالات بحيث تقدر على مواجهة المنافسة الأجنبية على أرضها وفي الأسواق الخارجية. وهذا يتطلب وقتاً قد يطول، كما انه يتطلب عزيمة قوية (أو ما يطلق عليه ارادة التنمية) واستراتيجيا جديدة للتنمية لا تنخدع بالمقولات التي تذهب الى أن تحرير التجارة يعمل لصالح التنمية.

وكما سبق ذكره، فإن الدول الصناعية القديمة، وكذلك النمور الآسيوية، قد لجأت الى كل أسلحة التمييز، سواء من خلال التعريفات الجمركية أو من خلال القيود الادارية والدعم الحكومي لتشجيع صناعات بعينها أو لحماية أسواق منتجات بذاتها، أو لدفع الصادرات من سلع محددة الى الأسواق الخارجية. **فلماذا يصبح ما كان حلالاً لهم، حراماً علينا؟!** واذا استسلمت الدول النامية لهذا الوضع، فستكون قد أضعفت فرصتها في التنمية، أو أضاعتها. ولا شك في أن الدول النامية التي ستنتفع من النصوص الاستثنائية والمزايا التفضيلية الى أقصى حدّ لحماية صناعاتها المحلية وترويج صادراتها، والتي ستعمل على اطالة فترات الانتقال حتى بعد انتهاء المدد المقررة في الاتفاقات، سيكون حظها من التنمية أفضل.

ومن جهة أخرى، فإن الانتفاع بمزايا النظام الجديد يتوقف على مدى التزام الدول الصناعية المتقدمة روحَ الاتفاقات وفحواها، فضلاً عن نصوصها الحرفية، في الواقع العملي. أما اذا كررت فعلتها السابقة بقبول الالتزامات شكلياً والتصرف بما يناقضها عملياً بوضع العراقيل أمام الصادرات من الدول النامية الى أسواقها، وبالاندفاع في تكوين التكتلات التي تحرر التجارة في ما بين الدول المتقدمة وتميّز ضد تجارة الدول النامية، فإن فرص الانتفاع بالآثار الايجابية المحتملة سوف تتضاءل

كثيراً. وهذا الأمر ليس مستبعداً، إذ من المعروف أن الدول المتقدمة حاولت ادخال قضايا حقوق العمال والمتطلبات البيئية في المفاوضات التجارية، وسوف تسعى مجدداً لوضع هذه القضايا على جدول أعمال المفاوضات التجارية مستقبلاً، وذلك بحجة أن هذه القضايا مرتبطة بانخفاض تكلفة الانتاج في الدول النامية. واذا لم تنجح الدول المتقدمة في هذا المسعى، فليس من المستبعد أن تلجأ الى اجراءات حمائية مستترة تحت مظلة مواجهة الإغراق، مثلاً(١٥).

ب ـ ان الآثار المتوقعة من النظام الجديد للتجارة العالمية في الدول النامية، ومن ثم في الدول العربية، سوف تختلف من دولة الى أخرى، بحسب عوامل متعددة سنذكر اهمها حالاً. ومن ثم يتعذر تعميم الاستنتاجات السابقة على كل دولة من الدول النامية. ويقتضي التعرف الى الأثر الصافي للنظام الجديد في كل دولة نامية اجراء دراسات تفصيلية باستخدام النماذج الكمية تراعي ظروف كل دولة ونواحي القوة والضعف فيها من منظور المنافسة الدولية، وتأخذ في الاعتبار مختلف الآثار في مختلف القطاعات.

ومن أهم العوامل المحددة لاحتمال تحقق كل أثر من الآثار الايجابية والسلبية في دولة ما من الدول النامية، ومن ثم لتحديد الأثر الصافي للنظام الجديد للتجارة العالمية فيها، ما يلي:

(١) درجة التطور الاقتصادي للدولة، وبالذات درجة التصنيع التي أحرزتها، ومستوى الانتاجية والكفاءة الاقتصادية في القطاعات أو الصناعات المختلفة.

(٢) مدى امتلاك الدولة مزايا نسبية مهمة في بعض قطاعات الانتاج الذي يدخل في التجارة الخارجية، ومدى تمكنها من تقنيات التغليف والتعبئة والاعلان والترويج، وغير ذلك من الوسائل الضرورية للنفاذ الى الأسواق الخارجية.

(٣) مدى انفتاح الاقتصاد الوطني، ومن ثم درجة الاعتماد على التجارة الخارجية، تصديراً واستيراداً، وخصوصاً درجة الاعتماد على الذات في توفير الاحتياجات الغذائية للدول، وما اذا كانت الدولة تعتمد على الاستيراد الصافي للمنتجات الزراعية والغذائية أو انها مصدر صاف لبعض المنتجات. ويتصل بذلك مدى لجوء الدولة الى فرض تعريفات جمركية أو قيود أخرى للحدّ من الواردات.

(٤) الامكانات الاقتصادية للدولة، ومن ثم مدى قدرتها على تمويل الاستثمارات في البنية الاساسية والبحوث والتطوير والتعليم والتسويق، وغير ذلك

---

(١٥) Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p.3.

من الاستثمارات الضرورية لتحويل الفرص المحتملة للاستفادة من النظام الجديد الى فرص فعلية.

(٥) مدى قدرة الاقتصاد الوطني على التكيف، ومدى قابلية السياسات الاقتصادية للتغير استجابة للتغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية[١٦]. بعبارة أخرى، مدى قدرة النظام الاقتصادي وسياساته على إعادة توزيع الموارد بين القطاعات الاقتصادية، وخصوصاً بين القطاعات ذات التوجه الداخلي والقطاعات ذات التوجه الخارجي (أي التي تنتج سلعاً قابلة للاتجار دولياً).

(٦) مدى التعديلات المطلوب ادخالها على هيكل التعريفات الجمركية والترتيبات التجارية القائمة، وكذلك بعض النواحي الأخرى كالدعم وتحرير الأسعار الداخلية، وتحرير أسواق الصرف، وما الى ذلك، بمقتضى الالتزامات المقررة في الاتفاقات الدولية الجديدة. فبعض الدول قد لا يكون مضطراً الى إجراء تعديلات كثيرة باعتبار أنه يسير على نظم اقتصادية ليبرالية بصفة أساسية، مثل دول الخليج العربي، أو باعتبار أنه نفّذ أو بصدد تنفيذ برامج استقرار وتصحيح هيكلي تنطوي بطبيعتها على خطوات تحريرية، ربما أقوى من تلك المطلوبة فوراً في النظام الجديد للتجارة العالمية، مثل مصر وبعض دول المغرب العربي.

(٧) عضوية الدولة في ترتيبات تجارية اقليمية، كمناطق التجارة الحرة أو الاتحادات الجمركية، وما اليها من ترتيبات تتيح للدولة مزايا تجارية لا تتمتع بها الدول غير الأعضاء.

(٨) موقف الدولة من المشاركة في الغات أو في المنظمة الجديدة للتجارة العالمية. فالدول الأعضاء تتمتع ببعض المزايا، مثل الانتفاع من التخفيضات في التعريفات الجمركية التي تجريها الدول الأخرى، سواء بمقتضى الاتفاقات الجديدة أو خارج اطارها، وذلك استناداً الى مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، ومبدأ عدم التمييز والمعاملة القومية، وما اليها من مبادئ الغات. كما ان الدول الأعضاء يتعين عليها الالتزام بما ورد في الاتفاقات من تخفيضات في التعريفات الجمركية وازالة للقيود على التجارة والاستثمار الأجنبي... الخ، والتعرض لما قد يترتب على ذلك من آثار سلبية وايجابية. أما الدول غير الأعضاء، فهي وإن كانت غير ملزمة بما ورد في الاتفاقات، الا أنها سوف تعاني بعض آثارها السلبية (كارتفاع الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية مثلاً)، وفي الوقت نفسه فإنها لا تقدر على

(١٦) حول قدرة الاقتصاد على التكيف، انظر: Tony Killick, *The Adaptive Economy*, EDI Development Studies (Washington, D.C.: World Bank, ©1993).

الانتفاع ببعض مزاياها (كالتخفيضات في التعريفات وتطبيق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية مثلاً).

ثالثاً: الأثر الصافي في الاقتصادات العربية في مجموعها

حاولنا استخلاص الأثر الصافي لتحرير التجارة العالمية بموجب الاتفاقات الجديدة من الدراسة المشتركة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي التي تكررت الاشارة اليها من قبل(١٧). وهذه الدراسة لا تنظر الى الدول العربية كمجموعة واحدة، وانما تتوزع الدول العربية على ثلاثة أقاليم، كالآتي:

١ ـ اقليم البحر المتوسط الذي يضمّ، الى جانب مصر والأردن وسوريا ولبنان، دولة عربية خامسة، هي ليبيا، وأربع دول غير عربية، هي اسرائيل وقبرص ومالطة وتركيا.

٢ ـ اقليم المغرب الذي يضمّ ثلاث دول عربية، هي تونس والجزائر والمغرب، ولا يشتمل على أية دول غير عربية.

٣ ـ اقليم الخليج، وهو يضم دول مجلس التعاون الخليجي الست، ودولتين عربيتين، هما اليمن (اليمنان وقت اعداد الدراسة) والعراق، فضلاً عن دولة أخرى غير عربية، هي ايران.

وطبقاً للنتائج التي توصلت اليها الدراسة، والمعروضة في الجدول (٣ ـ ٣) في الملحق، فإن معظم السبع عشرة دولة عربية (الآن ١٦ دولة بعد اتحاد اليمنين) المشمولة بالدراسة سوف تخسر من التحرير الجزئي للتجارة في السلع الصناعية والزراعية على النمط المقرر في جولة أوروغواي، وان خسارتها أكبر بكثير فيما لو حدث تحرير كامل للتجارة في هذه السلع.

فقد توقعت الدراسة أن ينخفض الناتج المحلي الاجمالي في اقليمي المغرب والبحر المتوسط في عام ٢٠٠٢ (أي بعد عشر سنوات من التحرير)، بنسبة ٠,٥ بالمئة و٠,٤ بالمئة على التوالي، وذلك بالمقارنة بالناتج المحلي الاجمالي الذي كان سيتحقق في هذين الاقليمين فيما لو لم يتمّ تحرير التجارة. وعلى الرغم من ضآلة هذه النسب، فإنها تبقى مهمة، وذلك بالنظر الى أن الكسب المتوقع للعالم كله من تحرير التجارة بعد عشر سنوات لا يزيد على ١ بالمئة من الدخل المحلي الاجمالي

(١٧) Goldin, Knudsen and Mensbrugghe, *Trade Liberalisation: Global Economic Implications.*

العالمي. وتزيد نسبة الانخفاض في الدخل الى ٢,٣ بالمئة في اقليم المغرب و٢,٤ بالمئة في اقليم البحر المتوسط اذا حدث تحرير كامل للتجارة. وفي ما يتعلق بإقليم الخليج أظهرت الدراسة أنه قد يحقق زيادة في دخله في سنة ٢٠٠٢ نتيجة التحرير الجزئي للتجارة، وذلك بنسبة ٠,٥ بالمئة بالقياس الى الدخل الذي كان سيتحقق فيما لو لم يتمّ تحرير التجارة. لكن هذه الزيادة في الدخل تتحول الى خسارة بنسبة ١ بالمئة في حالة التحرير الكامل للتجارة. وربما يفسِّر الكسب المتوقع لإقليم الخليج من جولة أوروغواي بأن المورد الرئيسي لإقليم الخليج، وهو النفط، غير خاضع للغات، كما أن معظم الواردات الى هذا الاقليم تدخل معفاة من الرسوم الجمركية أو تتحمل رسوماً جمركية شديدة الانخفاض. ومن جهة أخرى، فإنه ربما يتزايد الطلب على النفط من جراء الزيادة المتوقعة في الطلب على البتروكيماويات نتيجة خفض التعريفات الجمركية عليها بنسبة ٣٠ بالمئة(١٨).

وهكذا فإن الخسارة سوف تكون من نصيب اقليمين من الأقاليم الثلاثة التي تهيمن عليها الدول العربية عددياً في حالة التحرير الجزئي للتجارة، وفق ما هو مقرر في النظام الجديد للتجارة العالمية، بينما يُتوقع أن تعمّ الخسارة الأقاليم الثلاثة، وبدرجة أكبر، في حالة التحرير الكامل للتجارة. وهذه الخسارة لا تحدث في المدى القصير فحسب، بل إنها تمتد الى أجل طويل (١٠ سنوات). **وتنبغي ملاحظة أن الآثار في الاقتصادات العربية ربما تكون أسوأ مما أظهرته الدراسة موضع الاقتباس.** ويرجع ذلك الى أمرين:

١ ـ إن اشتمال بعض الأقاليم التي خضعت لدراسة على دول عربية وأخرى غير عربية، مثل اسرائيل وتركيا وايران وقبرص، ربما يكون قد خفف من الأثر السيىء لتحرير التجارة في الدول العربية، وذلك بالنظر الى ما تملكه هذه الدول غير العربية من مزايا نسبية أفضل من الدول العربية في بعض قطاعات التجارة الدولية.

٢ ـ إن نطاق الدراسة كان مقصوراً على التجارة في السلع، ولم يشتمل على المجالات الأخرى، كالخدمات والاستثمار والملكية الفكرية، التي عالجتها الاتفاقات الجديدة. ومن المرجح أن يكون احتمال الخسارة للدول العربية في هذه المجالات أكبر من احتمال الكسب، لعدم تمتعها بمزايا نسبية تذكر فيها.

---

(١٨) Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, pp. 116 - 117.

رابعاً: الآثار المتوقعة بالنسبة الى بعض الاقتصادات العربية

نورد في ما يلي بعض الأمثلة للآثار المتوقعة بالنسبة الى قطاعات معينة في بعض الدول العربية:

١ ـ الدول العربية التي تعتمد على الاستيراد الصافي للغذاء سوف تتحمل أعباءً أكبر في تأمين احتياجاتها الغذائية من الأسواق الخارجية. وهذا ينطبق في الواقع على معظم الدول العربية. لاحظ أننا نتحدث هنا عن الأثر الصافي من التصدير والاستيراد. ومن ثم فالنتيجة لا تستبعد احتمال الاستفادة من انخفاض أسعار بعض المنتجات، كالأرز والبن والكاكاو، أو الاستفادة من ارتفاع أسعار بعض المنتجات الأخرى التي تصدرها بعض الدول العربية، كالخضروات والفواكه والموالح[١٩].

٢ ـ قد تستفيد بعض الدول العربية التي تمتلك صناعات بتروكيماوية ذات قدرة تنافسية عالية من الزيادة المتوقعة في الطلب على المنتجات البتروكيماوية المترتبة على خفض التعريفات الجمركية (المشار اليه سابقاً) بنسبة ٣٠ بالمئة. وربما ينطبق ذلك على بعض دول الخليج والجزائر ومصر[٢٠]. لكن يصعب التكهن بمدى الكسب الذي قد يتحقق لهذه الدول، وخصوصاً بعد تآكل أهمية النظام العام للتفضيلات التي كانت منتجاتها البتروكيماوية تدخل إلى أسواق الدول الأوروبية من خلاله. لكن ينبغي أن نذكر، من جهة أخرى، أن الصناعات البتروكيماوية في معظم الدول العربية لا زالت في طور النمو، ولا تتمتع بالتالي بقدرة تنافسية ملحوظة[٢١]. وهذا الاعتبار ربما يُضعف من احتمالات زيادة الصادرات العربية من البتروكيماويات ويزيد من احتمالات تعرّض صناعاتها العربية لمنافسة ضارية من الواردات المماثلة.

٣ ـ ربما يتحقق بعض الكسب للدول العربية المصدرة للنفط من جراء الارتفاع المتوقع في أسعار تصديره نتيجة الزيادة في الطلب المشتق عليه من جراء زيادة الطلب العالمي على البتروكيماويات.

---

(١٩) تتفاوت تقديرات الارتفاع المتوقع في تكلفة استيراد الغذاء بواسطة الدول العربية مجتمعة. فقد ذكر بعض المصادر أن فاتورة الغذاء العربية سترتفع من ١٠,٣ مليار دولار الى نحو ١٥ مليار دولار سنوياً. كامل، «الاقتصاديات العربية وحقيقة خسائر ما بعد الجات». في حين ذهبت مصادر أخرى الى أن الزيادة المتوقعة تقارب ٨٥٥ مليون دولار. انظر: عبد الفتاح، «العرب والجات».

(٢٠) يقدّر بعض المصادر أن دول الخليج قد تحقق زيادة قدرها ٣ مليار دولار في صادراتها من البتروكيماويات الى دول الاتحاد الاوروبي. انظر: القبس، ٢٤/٣/١٩٩٤، ص ٣٧.

(٢١) طبقاً لدراسة جامعة الدول العربية المشار اليها في الهامش رقم (٩).

٤ ـ ربما لا يكون لتحرير التجارة في السلع الصناعية (غير البتروكيماويات) أثر يذكر، سلباً أو ايجاباً، في الدول الخليجية. فالقاعدة الصناعية لهذه الدول ضعيفة بما لا يمكّنها من الانتفاع من فتح الأسواق الخارجية بالنسبة الى السلع الصناعية. ومن جهة أخرى، فإن غالبية السلع الصناعية تدخل أسواق الدول الخليجية من دون التعرض لرسوم جمركية تستحق الذكر. ومن ثم فلا يُتوقع حدوث زيادة كبيرة في واردات هذه الدول من السلع الصناعية(٢٢). أما بالنسبة الى الدول العربية الأخرى، فقد تستفيد بعض هذه الدول من التحرير الجزئي لأسواق المنسوجات والملابس، مثل مصر والمغرب وتونس، وإن كان مدى الاستفادة سيتوقف على الجهود التي تبذل لرفع مستوى الجودة وتخفيض التكلفة.

٥ ـ إن تحرير الخدمات وحماية حقوق الملكية الفكرية ليس في صالح الدول العربية بوجه عام. صحيح أنه قد تكون هناك امكانية لاستفادة بعض الدول في بعض الحالات، كما في حالة السياحة وحماية حقوق المؤلفين والفنانين الوطنيين في مصر، لكن من المتوقع أن تكون الخسائر أكبر من جراء المزاحمة الأكبر لموردي الخدمات الأجانب في الأسواق العربية، والتكاليف الأكبر للحصول على التقانة وحقوق التصنيع واستخدام العلامات التجارية والبرمجيات.

٦ ـ ليس من المنتظر حدوث تدفق كبير للاستثمارات الأجنبية على الدول العربية، حيث إن غالبية هذه الدول قد سعت لتحسين مناخ الاستثمار من خلال التشريعات التي تتضمن امتيازات وحوافز خاصة للمستثمرين الأجانب، وكذلك من خلال تذليل العقبات الادارية والبيروقراطية. كما ان بعض القيود التجارية المطلوب إزالتها بالنسبة الى الاستثمارات الأجنبية ربما تكون غير قائمة في الكثير من الدول العربية، سواء لأنها لم تكن تفرضها من قبل، كما في الدول الخليجية، أو لأنها أزالتها في اطار برامج الاستقرار والتكيف الهيكلي، كما هو الشأن في الدول العربية التي نفذت مثل هذه البرامج.

٧ ـ في ضوء ما سبق فإن الاحتمالات تبدو ضئيلة لحدوث زيادة ضخمة في الصادرات نتيجة تحرير التجارة في ظل السياسات الراهنة في معظم الدول العربية، ربما باستثناء النفط والبتروكيماويات وبعض الخضروات والفواكه. ومن جهة أخرى، فإن الاحتمالات قوية لزيادة الواردات نتيجة ارتفاع فاتورة الغذاء المستورد، ونتيجة ارتفاع كلفة استيراد التقانة والمنتجات المرتبطة بملكية فكرية، وكذلك نتيجة تخفيف قيود الاستيراد، أو إزالتها، على المشروعات الأجنبية العاملة في الدول

---

(٢٢) Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p.117.

العربية، فضلاً عن زيادة الواردات من السلع الصناعية، على الأقل بالنسبة الى الدول غير الخليجية. ومعنى ذلك أن الكثير من الدول العربية سوف يتعين عليه مواجهة أعباء مدفوعات دولية أكبر، وربما عجوزات أكبر في موازين المدفوعات. وهذا قد لا يحدث فوراً بالضرورة، حيث إن بعض الاعفاءات للدول النامية قد يؤجل هذا الموقف بضع سنوات. وربما تستطيع مصر وبعض الدول الخليجية التي تمتلك رصيداً كبيراً من الاحتياطيات الدولية مواجهة هذه الأعباء الاضافية (ولو الى حين)، لكن الأمر سيكون أكثر صعوبة بالنسبة الى معظم الدول العربية الأخرى التي تعاني ضعفاً شديداً في قدرتها على الوفاء بالتزاماتها الدولية.

٨ ـ من الممكن أن تواجه بعض الدول العربية مشكلات مالية بسبب فقدان جانب من الموارد التي كانت تأتيها من التعريفات الجمركية المرتفعة، والتي ستضطر الى تخفيضها بموجب قبولها الاتفاقات الجديدة للتجارة الدولية. وربما يعوّض النقص في التعريفة زيادة حجم الواردات بالنسبة الى بعض الدول. ولكن هذا قد يعني تفادي المشكلة المالية بخلق مشكلة أخرى في ميزان المدفوعات. كذلك قد يؤدي تخفيض الدعم الذي يدفع الى منتجي بعض السلع الى الحدّ المسموح به للدول النامية (كالقمح في السعودية مثلاً) الى تخفيف الضغط على الانفاق العام. والشيء نفسه ينطبق على دعم الصناعات في الكثير من الدول العربية، لكن من الوارد كذلك تحويل الكثير من الدعم الحالي الذي يوجّه الى صناعة بعينها أو قطاع بعينه بعد فترة السماح المحددة للدول النامية، الى دعم عمومي، وهو الدعم المسموح به في اتفاق الدعم. وهذه الأمور في حاجة الى دراسة مستفيضة بالنسبة الى الدول العربية التي يعاني معظمها عجوزات كبيرة في ماليته العامة (بما في ذلك دول الخليج). كما أن مثل هذه الدراسة مهمة كذلك لبعض الدول العربية (مثل مصر) التي استطاعت تحقيق خفض كبير في نسبة عجز الموازنة الى الناتج المحلي في اطار برنامج التكيف الهيكلي.

وبعد، فتلك كانت مجرد أمثلة لبعض الآثار المتوقعة في بعض القطاعات في بعض الدول العربية. وهي بطبيعة الحال لا تغني عن الدراسة التفصيلية للآثار في مختلف القطاعات في كل دولة على حدة. وهذا يقتضي استخدام نماذج كمية مركبة يمكنها استيعاب مختلف الآثار السلبية والايجابية واستخلاص الأثر الصافي في كل دولة. كما انه يستلزم أمرين: **أولهما**، الدراسة المتعمقة للاتفاقات الجديدة والمجددة للتجارة الدولية لتبيّن ما تنطوي عليه من التزامات ومزايا في مختلف القطاعات بشكل تفصيلي. **وثانيهما**، الدراية الكافية بخصائص الدولة موضع الدراسة في ضوء العوامل المحددة للآثار والتي سبق ايرادها في الفقرة «ثانياً» من هذا الفصل.

الفصل الخامس

المواجهة العربية لتحديات
النظام التجاري العالمي الجديد

أولاً: المحاور العامة للمواجهة العربية

طالما أننا نعيش في عالم يرسم الأغنياء فيه «قواعد اللعبة»، وطالما أن تقوية مركز الدول العربية في النظام الاقتصادي العالمي في مواجهة الأغنياء والمنافسين الآخرين يحتاج الى وقت ليس بالقصير، سوف يكون التعايش، بدرجة أو بأخرى، مع النظام الجديد للتجارة العالمية أمراً لا مناص منه. وفي هذه الظروف لا مفر أمام الدول العربية، وسائر الدول النامية بالطبع، من سلوك سبيلين في آن واحد: **أولهما**، العمل على تقليل الخسائر المحتملة واغتنام الفرص الجديدة التي يتيحها النظام، وتحويل هذه الفرص من فرص نظرية الى فرص واقعية. **وثانيهما**، اعادة هيكلة الاقتصادات العربية بقصد بناء قوتها الذاتية، وتخفيض درجة اعتمادها على الخارج، وتحسين وضعها في نظام تقسيم العمل الدولي. وفي ما يلي بيان لكل من هذين السبيلين:

السبيل الأول

السعي لتدنية الخسائر المتوقعة من النظام الجديد للتجارة العالمية وتعظيم المكاسب المحتمل أن يؤدي إليها، وتحويل الفرص المحتملة الى فرص فعلية.

وفي الواقع ان الوسائل المتاحة للنجاح في هذا المسعى ليست بالقليلة. وحسبنا أن نذكر بعض أمثلة عليها في ما يلي:

١ ـ أول وسيلة هي الفهم العميق للنصوص، وماوراء النصوص، التي تضمنتها الاتفاقات الجديدة من جانب كل دولة، بل ومن جانب الدول العربية مجتمعة، وبالتعاون مع الدول النامية الأخرى. فذلك أمر مهم للغاية من أجل أن تستطيع أن تتبيّن على وجه الدقة، بالنسبة الى كل موضوع، ماهية الفرص

والامكانات المتاحة لها من جهة، وطبيعة المخاطر والتحديات المحتمل أن تواجهها من جهة أخرى. كما ان الدراسة المدققة للاتفاقات مهمة للتعرف الى النواحي التي تتمتع فيها الدولة بمعاملة تفضيلية أو باستثناءات خاصة. وهذه النواحي ليست قليلة. ونظراً الى أهميتها البالغة نرصد في ما يلي عدداً منها على سبيل المثال وإعادة التأكيد:

أ ـ التدرج في خفض التعريفات على الواردات الزراعية والفترات الأطول للتنفيذ في ما يتعلق بإلغاء بعض القيود على التجارة في السلع الزراعية، أو بعض صور الدعم الزراعي، والاعفاء من تحويل القيود التعريفية على الزراعة إلى قيود تعريفية بالنسبة الى بعض المنتجات الزراعية، وصور الدعم الزراعي المسموح بها على سبيل الاستثناء، بما في ذلك دعم الصادرات.

ب ـ المعاملة التفضيلية بالنسبة الى ما قد تفرضه الدول الصناعية من اجراءات وقائية على بعض وارداتها من المنسوجات والملابس، وكذلك على بعض المنتجات الأخرى، وامكانية احتفاظ الدول العربية باجراءات وقائية لفترات أطول.

ج ـ الاستثناء من إلغاء بعض أشكال الدعم المحظور على الصادرات والدعم المحظور الموجّه الى تفضيل المنتجات المحلية على المنتجات المستوردة المثيلة، وكذلك الدعم في اطار برامج الخصخصة.

د ـ الحدود الدنيا للدعم وللاغراق التي لا تستوجب المساءلة.

هـ ـ المدد الأطول المسموح بها لإلغاء القيود التجارية ذات الأثر في الاستثمار، وامكانية فرض مثل هذه القيود خلال الفترة الانتقالية على بعض المشروعات الجديدة، وفترة السماح الأطول للتخلص من القيود التجارية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية.

و ـ المرونة المتاحة للدول العربية، والدول النامية عموماً، في تحرير القطاعات المختلفة للتجارة في الخدمات من ناحية فرص الاختيار في تحديد الالتزامات، مع امكانية الالتزام بفتح قطاعات أقل للمنافسة الدولية وامكانية وضع بعض الشروط على موردي الخدمات التي سيتم فتح أسواقها.

٢ ـ اغتنام الفرص المتاحة للضغط من أجل تمديد فترات التمتع بالاعفاءات من تطبيق بعض القواعد، ومن أجل الاحتفاظ بالمعاملة التفضيلية في المفاوضات المقبلة. وهذا يقتضي عملاً جماعياً ليس فقط على المستوى العربي، بل على مستوى الدول النامية ومحافلها الاقليمية والدولية، فضلاً عن السعي لكسب تعاطف الدول الصناعية مع هذا المطلب، إذ ليس من المتصور، نظرياً أو عملياً، أن تتمكن الدول النامية من انجاز التنمية خلال خمس أو عشر سنوات، حتى تنتهي معظم صور

المعاملة التفضيلية بعد انتهاء مثل هذه الفترة القصيرة.

٣ ـ المتابعة الدقيقة لمدى التزام الدول الأخرى، وخصوصاً الدول المتقدمة، بالتزاماتها في النظام الجديد، ولمدى استجابتها للدعوة، المتضمنة في الكثير من الاتفاقات والتفاهمات والقرارات الوزارية واعلان مراكش، الى تقديم معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً الى الدول النامية، وتقديم العون الفني والمالي الذي يساعدها على تلبية متطلبات النظام الجديد وزيادة مساهمتها في التجارة العالمية للخدمات. وهذا فضلاً عن الالتزام بتعويض الدول الأقل نمواً والدول النامية المعتمدة على الاستيراد الصافي للغذاء، من الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمواد الغذائية. وهنا أيضاً يكون للجهد الجماعي على المستوى العربي ومستوى الدول النامية أهمية بالغة ومردود أكبر.

٤ ـ الحرص على التمثيل الجيد، كمياً وكيفياً، للدول العربية في المجالس واللجان والهيئات المختلفة لمنظمة التجارة العالمية. فهذه هي الساحة المباشرة لاتخاذ القرارات المتعلقة بالتجارة العالمية. ومن ثم سوف تتوقف قدرة الدول العربية على زيادة المكاسب وتدنية الخسائر والحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً على قدر تمثيلها وقدرة ممثليها على التفاوض في المنظمة الجديدة. وهذا الأمر يجب ألا يترك للمصادفات بل يخضع لتنسيق دقيق من جانب الدول العربية، لضمان حضورها القوي في كل المجالس واللجان والهيئات. وتزداد أهمية هذا الأمر في ضوء ما هو معروف من احتمال الدخول في مفاوضات في عدد من الموضوعات الحساسة، مثل قوانين العمل واجراءات حماية البيئة، التي تزعم الدول المتقدمة أنها من أسباب حصول الدول النامية على مزايا نسبية غير مبررة في بعض قطاعات التجارة العالمية.

٥ ـ رفع مستوى الكفاءة الانتاجية في مختلف القطاعات الانتاجية العربية وتطوير المنتجات من حيث الجودة والمواصفات، وتدنية تكاليف الانتاج والتسويق، لمواجهة المنافسة في الداخل، وللتمكن من اغتنام فرص فتح الأسواق في الخارج. والمسؤولية هنا تقع ليس فقط على القطاع العام وحده الذي يتعين عليه تحديث هياكله واداراته وأساليب انتاجه (وليس بالضرورة عن طريق الخصخصة)، بل إنها تقع أيضاً على القطاع الخاص الذي اتسعت أمامه مجالات العمل في الاقتصادات العربية بشكل ملحوظ لما يقرب من عقدين من الزمان، من دون أن يسفر ذلك عن انجازات بالقدر الذي كان مأمولاً أو متوقعاً. **ومن أهم الأمور التي يتعين على القطاع الخاص العربي مراعاتها ما يلي:**

أ ـ ضرورة العمل بأفق زمني أطول مما اعتاد عليه، بحيث لا يتعجل الربح

الكبير، واستعادة رأسماله مضاعفاً في غضون سنوات قليلة، وهو الأمر الذي أدى إلى عدم دخوله بعض المجالات، وإلى ارتفاع تكلفة انتاجه وضعف قدرته على المنافسة في الكثير من المجالات التي دخلها.

ب ـ إيلاء قضية البحث والتطوير التقاني اهتماماً، سواء في الوحدات الانتاجية الكبيرة أو من خلال تعاون الغرف والاتحادات الصناعية والتجارية وجمعيات رجال الأعمال والحكومة في انشاء مراكز مشتركة للبحث والتطوير والاستشارات والمعلومات في القطاعات المختلفة.

ومن جهة أخرى، يتعيّن على الحكومات العربية أن تأخذ التنمية مأخذ الجد، وأن تساعد على تحويل الفرص المحتملة للاتفاقات التجارية الدولية الجديدة إلى فرص فعلية، ويتعين بوجه خاص العمل على رفع الكفاءة والجودة ورفع مستوى القدرة التنافسية للمنتجات العربية من خلال طرق مختلفة، منها على سبيل المثال ما يلي:

أ ـ مراجعة نظم الضرائب والأتاوى الأخرى بما يحدّ من أثرها السلبي في تكلفة المنتجات، ومن ثم في قدرتها التنافسية.

ب ـ توفير اعتمادات أكبر ودعم أقوى للتعليم والبحوث العلمية والتطوير التقاني، وربط مراكز البحوث والتطوير بالوحدات الانتاجية، باعتبار أن القدرة التقانية أصبحت من أهم المدخلات في صناعة الميزة النسبية. ويتصل بذلك تكوين مراكز لبحوث الانتاجية والقدرة التنافسية في القطاعات المختلفة بالتعاون مع قطاعي الأعمال العام والخاص.

ج ـ المساعدة في اعادة هيكلة بعض القطاعات لزيادة القدرة التنافسية لوحداتها من خلال الاستفادة من وفورات الحجم الأكبر والتخصص وتقسيم العمل. ولهذا أهمية خاصة في قطاعات متعددة، من أهمها قطاعات الخدمات المالية، كالبنوك وشركات التأمين وشركات الطيران والسياحة. وهنا مجال كبير للتعاون على المستوى القطري والقومي في تحويل الوحدات الصغيرة إلى وحدات أكبر عن طريق الدمج.

د ـ توفير المعلومات عن الاتفاقات الجديدة وعن الفرص المتاحة للنفاذ الى الأسواق الخارجية للمنتجين والمصدرين في القطاعين العام والخاص.

هـ ـ فرض الانضباط على الصناعة وعلى قطاعات التصدير من خلال مراقبة المواصفات الفنية والمعايير الصحية واشتراطات السلامة، وإتاحة المعلومات الفنية التي تمكّن المشروعات من زيادة درجة التزامها هذه المعايير والمواصفات، فضلاً عن تطويرها الى ما هو أفضل.

السبيل الثاني

العمل الجاد ومن دون هوادة من أجل بناء القوة الذاتية الاقتصادية والتقانية العربية، قطرياً وجماعياً، واعادة هيكلة الاقتصادات العربية بقصد تقليل اعتمادها على الخارج من جهة أولى، واكتساب مزايا نسبية للتمكن من التصدير في عدد من القطاعات ذات الأولوية من جهة ثانية، والحصول على موقع أفضل في نظام تقسيم العمل الدولي من جهة ثالثة.

فهذا هو الطريق الطويل والعلاج الجذري الذي ليس منه بديل من أجل تقوية مركز الدول العربية في النظام الاقتصادي العالمي والتخلص من عهود التبعية والانقياد والاستسلام لضغوط الدول المتقدمة. وعلينا أن نسلك هذا الطريق، سواء أكان الأغنياء سيلتزمون نصوص الاتفاقات الجديدة وفحواها أم انهم سيتجهون إلى السياسات الحمائية مثلما فعلوا في فترات سابقة.

والمهم في هذا الصدد أن نتخلص من كثير من الأوهام حول حرية التجارة والنمو الاقتصادي التي حملتها إلينا رياح الانفتاح وبرامج الاستقرار والتصحيح الهيكلي. فالحماية ليست عيباً، بل هي ضرورة للتصنيع. والدول المتقدمة، وكذلك الدول الصناعية الجديدة، لم تكفّ عن الحماية ولم تفتح أسواقها على مصاريعها على الرغم من تحولها إلى مراكز قوى صناعية ذات بأس شديد[1]. لكن العيب يكمن في الأسلوب الخاطئ الذي طبقت به الحماية في الكثير من الصناعات العربية.

فبدلاً من أن تكون الحماية اجراءً موقتاً بأجل محدد يعين الصناعة الناشئة على تثبيت أقدامها وتطوير قدرتها على المنافسة، مع التدرج في تخفيف الحماية وفق جدول زمني محدد لتطوير القدرة التنافسية، تحولت الحماية إلى «طريقة حياة» أو إلى «إدمان» من الصعب التخلص منه. وبدلاً من اعتبار الحماية مجرد سياسة ضمن حزمة مترابطة من السياسات الضرورية للنهوض بالقدرات التقانية والاقتصادية للصناعة الوطنية، نُظر إليها على أنها سياسة كافية في حد ذاتها لإحداث النهضة الصناعية. ولذا من الأهمية بمكان تطوير أساليب الحماية على النحو الذي تتخلص فيه من مثالبها السابقة، بدلاً من الانسياق وراء الدعوة الخاطئة الى التحرير.

---

(١) بالاضافة الى ما ذكرناه في الفصل الأول عن أهمية الحماية لتحقيق التنمية، انظر تعليق ابراهيم فوزي، وزير الصناعة المصري، حول قضية حماية الصناعة المصرية، في: الأهرام، ٢١/ ١٠/ ١٩٩٤. فقد أعطى أمثلة عديدة لصور الدعم التي لم تزل شائعة في الدول الصناعية المتقدمة، وكذلك في الدول الصناعية الجديدة في آسيا، وبيّن لماذا ما زالت الحماية ضرورية للصناعة المصرية على الرغم من طول عمر بعض الصناعات.

وفي هذا الصدد تنبغي مراعاة الاعتبارات التالية عند تطبيق سياسات الحماية والدعم للصناعة في الدول العربية:

١ ـ ربط الحماية الممنوحة لأية صناعة بأجل زمني محدد، تتناقص الحماية خلاله تدريجياً، حتى تنتهي كلية بانتهاء هذا الأجل. فالمقياس الصحيح لنجاح أية صناعة ناشئة هو قدرة هذه الصناعة على الاستغناء عن الحماية التي تمتعت بها في مرحلة النشأة، وعدم تحول الحماية الى سمة دائمة تلازم الصناعة مهما امتد بها العمر.

٢ ـ النظر الى الحماية كظرف يتيح الفرصة للصناعة المحمية وللدولة، كي تتخذ اجراءات فنية وتنظيمية وتسويقية من أجل النهوض بكفاءة الانتاج وبناء القدرة التنافسية. فالحماية ليست علاجاً في حدّ ذاتها، وانما هي مناخ مناسب لتعاطي العلاج اللازم لتطوير الصناعة الناشئة. ومن ثم يجب أن يصحب اجراءات الحماية برنامج متكامل لرفع القدرات التقانية والاقتصادية للصناعات المحمية.

٣ ـ من أهم عناصر البرنامج المتكامل للنهوض بالصناعة تقانياً وادارياً وتسويقياً ما يلي: توفير اجراءات وقائية ضد استرخاء الصناعات المحمية، مثل اشتراط تصدير نسبة معينة من انتاجها في مرحلة مبكرة نسبياً، ولو بتقديم بعض الدعم للصادرات؛ توفير الدعم الفني والمالي لتمكين ادارة الصناعة الناشئة وعمالها من اتقان التقانة الوافدة وتطويعها وتحسينها في مرحلة لاحقة؛ انشاء مؤسسات للبحوث والتطوير في مجال الصناعات المحمية وربطها ربطاً محكماً بهذه الصناعات ومراقبة مدى تلبيتها احتياجات التطوير فيها؛ دعم جهود التدريب والتطوير داخل الصناعات الناشئة وتوفير المعلومات عن التقانة والأسواق؛ الاستثمار الحكومي في مجال التعليم والتدريب من أجل توفير المهارات اللازمة للنهوض بالصناعات المحمية؛ وأخيراً، وليس آخراً، العمل على ايجاد درجة من المنافسة المحلية في ما بين المنشآت العاملة في المجال نفسه المتمتع بالحماية، كلما أمكن ذلك.

٤ ـ المتابعة والمراقبة الدقيقة للتطور في أداء الصناعات المحمية عبر الزمن، وكذلك للتغيرات في الظروف المحيطة بتطور هذه الصناعات محليا ودولياً، واتخاذ الاجراءات اللازمة من حوافز وروادع وغير ذلك، لمنع هذه الصناعات من التكاسل أو التراخي أو الترهل.

ومن جهة أخرى، من نافلة القول التأكيد على **أهمية العمل الاقتصادي العربي المشترك** في إحداث النهضة التنموية لكل قطر عربي، وللأقطار العربية مجتمعة. وينبغي ألا يصرفنا الاهتمام بالاتفاقات الجديدة للتجارة الدولية وتوجهاتها نحو

الليبرالية الاقتصادية عن متابعة التزايد المستمر في التجمعات الاقتصادية الاقليمية. ولا شك في أن انعاش العمل الجماعي العربي في المجال الاقتصادي والتقاني، والمجال التنموي بوجه عام، هو أحد السبل الضرورية لكسر حلقة التخلف وبناء القدرة العربية على مواجهة التحديات الجديدة.

ولعل الحد الأدنى الذي ينبغي علينا عمله من منظور النظام الجديد للتجارة العالمية هو اجراء دراسة مدققة لاتفاقات التعاون العربي القائمة، سواء الثنائية أو المتعددة الأطراف، التي تنطوي على تبادل مزايا تجارية غير قابلة للتعميم على الدول الأخرى غير المنضمة الى هذه الاتفاقات، وخصوصاً **الدول غير العربية**. فهناك احتمال لزوال مفعول هذه الاتفاقات بدعوى أنها لا تنطوي على قيام اتحاد جمركي أو منطقة تجارة حرة، وهي الأشكال المسموح بها في الغات لعدم تطبيق مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية على المزايا الاقليمية. كما انه ليس من المستبعد أن يطالب بعض **الدول غير العربية** بالتمتع بمزايا هذه الاتفاقات عملاً بهذا المبدأ[٢].

واذا تجاوزنا الحد الأدنى المشار اليه أعلاه، فإن طريق العمل الاقتصادي العربي المشترك يبقى رحباً فسيحاً. وهو يتسع لصور شتى ولدرجات متنوعة من التعاون الاقتصادي القائم على مصلحة الأطراف المشاركة فيه، ابتداء من التعاون الثنائي، ومروراً بالتعاون بين دول عربية عدة، وانتهاء بالتعاون بين جميع الدول العربية. وعلى الرغم من أن دعاة التكامل الاقتصادي العربي قد أسهبوا في بيان الصور والأشكال البديلة من التعاون بين الدول العربية بما يغني عن تكرارها[٣]، فإن الوطن العربي ما زال بحاجة الى اجراء المزيد من الدراسات العلمية الكمية التي تبيّن جدوى الصور المختلفة من التعاون للأطراف المرشحة للمشاركة فيه. ولا شك في أن انجاز مثل هذه الدراسات العلمية يمكنه أن يسهم في إزالة بعض الوساوس والحساسيات التي تعترض التعاون العربي، إذ إن الكثير منها مبني على ظنون لا تستند الى حساب اقتصادي دقيق للنفع الصافي الذي من الممكن أن يعود على كل طرف من المشاركة في الصور المختلفة للعمل الاقتصادي العربي المشترك. ويعتبر انجاز هذه الدراسات الكمية خطوة مهمة لإضفاء المزيد من الواقعية والعلمية

(٢) اثيرت هذه النقطة في: عبد الفتاح محمد عبد الفتاح، «العرب والجات،» **الاهرام الاقتصادي** (٢٦ أيار/مايو ١٩٩٤). ومن الجدير بالذكر أن صاحب المقال قد تولى الاشراف على مجلس الوحدة الاقتصادية العربية في وقت سابق. ومن بين الاتفاقات ذات الصلة التي يذكرها: اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية، واتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري والاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الاموال العربية في الدول العربية.

(٣) انظر مثلاً: محمد محمود الإمام، **مستقبل التنمية العربية والعمل الاقتصادي العربي المشترك** (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٣).

على الدعوة الى العمل الاقتصادي العربي المشترك بوجه خاص، وعلى دعوة الوحدة العربية بوجه عام. وتكتسب هذه الخطوة أهمية مضاعفة في الفترة الراهنة التي تشهد جهوداً مكثفة لترويج صور بديلة من التعاون الاقليمي في الشرق الأوسط، من جانب أطراف غير عربية لها تاريخ طويل في ضرب المصالح العربية وإثارة عوامل الفرقة والضغينة بين الدول العربية.

ثانياً: تنمية القدرة التنافسية العربية

يفصّل هذا القسم ما ورد على سبيل الإجمال في القسم السابق من هذا الفصل في ما يتعلق بقضية تنمية القدرات التنافسية للمنتجات العربية، وذلك بما يساعدها على مواجهة المنافسة من جانب المنتجات الأجنبية في الأسواق العربية من جهة، واقتحام الأسواق الخارجية وزيادة الصادرات العربية إليها من جهة أخرى. فلا شك في أن خطراً عظيماً يهدد الاقتصادات العربية في الظروف العالمية التي صنعتها «الغات وأخواتها»، فضلاً عن مجموعة الظروف التي صار يشار إليها بالعولمة (والتي ستكون لنا وقفة معها في الفصل السادس)، إذا هي فتحت أبواب أسواقها على مصاريعها، وذهبت إلى آماد بعيدة في تحرير أسواقها، وذلك قبل أن تنمي قدراتها التنافسية، وتصل بها إلى «الحد الحرج» الضروري.

والخطر هنا هو خطر «اللعب مع الكبار»، بكل ما ينطوي عليه من عدم تكافؤ ـ أو حتى غياب التقارب ـ في القوة الاقتصادية. و«الكبار» هنا هم بالطبع الدول الرأسمالية الكبيرة، والشركات العملاقة متعدية الجنسية، والتكتلات الاقتصادية الإقليمية التي تتمتع فيها تلك الدول والشركات ذاتها بالنفوذ الأكبر والسيطرة الأعظم. ونتيجة «اللعب مع الكبار» معروفة ومحسومة سلفاً، إذا لم يسبقه استعداد مسبق لتحسين كل من القدرة التفاوضية والقدرة التنافسية، ألا وهي انسحاق «الصغير» تحت أقدام «الكبير»، أو في أحسن الظروف استبعاد «الصغير» من ساحة اللعب وتهميشه والحكم عليه بالتبعية للكبار. والقبول السلبي بقواعد اللعب التي يضعها «الكبار» من دون السعي لتغييرها، أو من دون امتلاك حد أدنى من القدرة على تعديلها لصالح «الصغار»، يؤدي حتماً إلى النتيجة البائسة نفسها.

وهنا تأتي **التجمعات الاقتصادية الإقليمية** على النحو الذي تجيزه المادة (٢٤) من الغات، والتي استفادت منها الدول المتقدمة أعظم استفادة في توسيع قدراتها التفاوضية ومزاياها التنافسية، لتقدم أحد الحلول التي لم تستثمرها الدول النامية عموماً والأقطار العربية خصوصاً بعد بشكل جيد في مواجهة مخاطر المنافسة غير المتكافئة في زمن النظام التجاري العالمي الجديد الذي صنعته اتفاقية مراكش ١٩٩٤

بصفة خاصة، وفي زمن العولمة المتداخل معه بصفة عامة. ومن المهم الانتباه هنا إلى أن التعاون الاقتصادي العربي - إذا وجد طريقه إلى التطبيق بصورة فعالة وعلى نحو جاد - سيساعد الأقطار العربية على بلوغ غايتين في منتهى الأهمية، وهما:

(أ) **زيادة قدراتها التفاوضية وميزاتها التنافسية**؛ الأمر الذي يقلل مخاطر المنافسة غير المتكافئة مع الكبار، ويزيد احتمالات استفادة العرب من فرص النفاذ إلى الأسواق الخارجية، وتحسين وضعهم في نظام تقسيم العمل الدولي.

(ب) **تنمية فرص مشاركتها في صناعة القواعد الحاكمة لعمل النظام التجاري العالمي الجديد بوجه خاص، والنظام الاقتصادي العالمي بوجه عام**؛ الأمر الذي يقلل من تحيزات هذه القواعد ضد مصالح الأقطار العربية، ويميل بكفة البعض منها لصالحها.

إن تكوين تجمع اقتصادي إقليمي عربي هو خط دفاع أساسي للأقطار العربية التي قبل معظمها الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؛ يستوي في ذلك من انضم بالفعل (تسعة أقطار)، ومن لم يزل يقف على باب المنظمة منتظراً السماح له بالدخول (ستة أقطار). ذلك أن التقدم الذي يمكن إحرازه بالعمل من وراء سياج الحماية التجارية على المستوى الوطني جد محدود، وذلك بالنظر إلى صغر حجم معظم الاقتصادات العربية وضيق قاعدة مواردها، فضلاً عن قلة تنوعها، ومحدودية أسواقها الوطنية. أما العمل في إطار تجمع إقليمي واسع - من خلال منطقة تجارة حرة أو اتحاد جمركي، فضلاً عن وسائل أخرى للعمل الاقتصادي المشترك - فإنه يتيح آفاقاً أرحب لتعزيز القدرات التنافسية، وذلك بفضل ما يتحقق من توسيع وتنويع لقاعدة الموارد المشتركة والأسواق، ومن إمكانات لزيادة إنتاجية عوامل الإنتاج وتحسين الجودة، ومن فرص أفضل للتفاوض مع الشركات متعدية الجنسية وحكومات الدول الرأسمالية المركزية، ولخلق مناخ عربي أكثر جاذبية للاستثمار المجزي والإنتاج التنافسي على الصعيد الدولي.

ونقدم في ما يلي عدداً من الأمثلة المحددة لأساليب وأشكال التعاون العربي التي تكفل تحقيق ما أشرنا إليه سلفاً من مزايا ومنافع للاقتصادات العربية تعزز قدراتها على مواجهة تحديات النظام التجاري العالمي الجديد[1].

---

(١) انظر: **تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الاقتصادية العربية: تحليل اتفاقات منظمة التجارة الدولية والتجارة العربية الحرة، القدرة التنافسية على مستوى المشروع، دور الدولة والتعاون العربي في رفع القدرة التنافسية** (ندوة)، تحرير مهدي الحافظ (بيروت: دار الكنوز الأدبية، ٢٠٠٠)، و**التعاون الاقتصادي العربي بين القطرية والعولمة** (ندوة)، تحرير خالد الوزني (بيروت: المؤسسة العربية للدراسات والنشر، ٢٠٠٠).

١ ـ التعاون في مجال المعلومات ودعم اتخاذ القرارات

يعتبر توفير المعلومات المناسبة وتحسين تدفقها وتداولها بين أطراف التعاملات الاقتصادية، فضلاً عن الارتفاع بمستوى جودتها ومصداقيتها، من الأمور الحاسمة في الارتفاع بكفاءة عملية اتخاذ القرارات سواء في إطار السوق أو في إطار التخطيط. ولا شك في أن ثمة حاجة ماسة لسد ثغرات كثيرة في مجال المعلومات ودعم اتخاذ القرارات في الوطن العربي على المستويين القطري والإقليمي، وذلك من أجل تحسين بيئة اتخاذ القرارات الإنتاجية والاستثمارية والتسويقية وزيادة الكفاءة الإنتاجية، والارتفاع بمستوى القدرات التفاوضية للمؤسسات والحكومات العربية. وفي هذا الصدد يمكن تنشيط ثلاثة أنواع من التعاون الإقليمي العربي:

أ ـ التعاون ـ أو دعم وإعادة توجيه ما هو قائم من تعاون عربي ـ في مجال توفير بيانات شاملة ودقيقة عن الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية في الأقطار العربية، وذلك بشكل قابل للتوظيف من جانب مديري المنشآت العامة والخاصة، وكذلك من جانب المستثمرين المحتملين الراغبين في إقامة مشروعات جديدة. ويقتضي هذا التعاون في سد أوجه نقص كثيرة في النواحي الكمية والكيفية للبيانات، وكذلك في النواحي المتعلقة بسرعة وسهولة الحصول على البيانات. كما يقتضي الأمر أيضاً توفير درجة عالية من الدقة والتفصيل في ما ينشر من بيانات عن الأحوال الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في الوطن العربي تتجاوز كثيراً ما ينشر في بعض التقارير المتاحة في الوقت الحاضر، مثل **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** و**تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية**، والتي تنتمي بياناتها في الغالب الأعم إلى المستوى الاقتصادي الكلي والقطاعي.

ويمكن أن يتضمن التعاون العربي في مجال المعلومات تطوير **الشبكة العربية للمعلومات الصناعية** التي أنشأتها المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، بحيث تشتمل على جميع المعلومات الاقتصادية ـ لا الصناعية فحسب ـ وبحيث تضم بيانات عن جميع الأقطار العربية، لا عن الدول الست المشاركة في الشبكة حالياً، وهي مصر والمغرب وتونس وليبيا والسعودية وسوريا[٢]. ومن جهة أخرى، يمكن التفكير في **إقامة قواعد معلومات عربية إلكترونية** في الأقطار التي لا تتوافر فيها مثل هذه القواعد حالياً، وتنميتها في الأقطار الحائزة لهذه القواعد، مع ربط هذه القواعد بعضها مع بعض، لتكوين **بنك معلومات عربي** يسهل الوصول إليه عن طريق الانترنت.

---

(٢) من توصيات تقرير مجلس الشورى المصري. انظر: **الأهرام الاقتصادي** (١ آذار/مارس ١٩٩٩).

ب ـ التعاون في مجال دعم اتخاذ القرارات، أي في مجال **تقديم الخدمات والاستشارات الفنية والاقتصادية** بناءً على دراسات تتم من المنظور الإقليمي العربي. ومثل هذا النوع من **الدعم المعلوماتي** يمكن أن يشكل أحد مصادر المساندة الفنية للحكومات والاتحادات النوعية والغرف التجارية والصناعية والمشروعات العامة والخاصة، وذلك بما يقدمه من مقترحات لتنسيق السياسات والتشريعات القطرية، ومن توصيات باستراتيجيات للتفاوض مع المنظمات الدولية، ومن تصورات لمشروعات إنتاجية وخدمية عربية ذات قدرة تنافسية مرتفعة.

ج ـ التعاون في **بناء المؤسسات المعلوماتية ومراكز دعم اتخاذ القرارات** على النطاق الإقليمي العربي. فالواقع أننا ندخل عصر المعلومات الحديث بعقلية أصحاب الدكاكين الصغيرة وأدواتهم المحدودة الفعالية والتأثير. بينما يقتضي الدخول الجدي في عصر المعلومات والإسهام المؤثر في بناء مجتمع المعلومات، بناء كيانات كبيرة ذات قدرات مؤثرة في المجال المعلوماتي وما يتصل به من مجالات فرعية، ولا سيما مجال دعم القرارات بالاستشارات وما إليها من خدمات لا غنى عنها. وقد آن الأوان لظهور عدد من المراكز والشركات الكبرى العربية ـ العامة أو الخاصة أو المشتركة ـ في مجال المعلوماتية، التي تتخذ من النطاق الإقليمي العربي مجالاً أساسياً لنشاطاتها. وربما تكون نقطة البداية هي **الاندماج** بين عدد من الكيانات المتوسطة والصغيرة العاملة في هذا الحقل في الوقت الراهن، وذلك أسوة بما تفعله الشركات الكبرى في العالم.

٢ ـ التعاون في مجال إعادة رسم خريطة التخصص الصناعي وتوزيع الأنشطة الاقتصادية العامة

إن هيمنة المنظور القطري على رسم السياسات التنموية في الدول العربية قد أدت إلى غلبة عوامل التنافس على عوامل التكامل والتعاون بين الأقطار العربية. وكانت العاقبة هي قيام مؤسسات إنتاجية قطرية ذات قدرات محدودة على المنافسة سواء مع المنتجات الأجنبية داخل القطر نفسه، أو مع المنشآت المناظرة على الصعيد العربي، أو على مستوى الأسواق الخارجية. وفي الوقت ذاته، تتسابق الأقطار العربية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والمال العربي من خلال ما تسنه من تشريعات وما تقدمه من حوافز وتسهيلات وإغراءات. وجدوى ذلك السباق محدودة للغاية، وذلك لضعف عوامل الجذب الأساسية في كل قطر على حدة.

ولا سبيل للتغلب على عوامل الضعف القائمة في تنافسية المنشآت العربية

الإنتاجية بشكل جذري، إلا من خلال **تبني منظور عربي للتنمية ومحاولة خلق إطار مشترك للتنمية العربية**، وذلك بما يؤدي إلى إعادة تقسيم العمل الاقتصادي بين الأقطار العربية، ومن ثم إعادة رسم خريطة توزيع الصناعات على الصعيد العربي، طبقاً للمزايا النسبية في الإقليم الاقتصادي العربي. وهذه مهمة حكومية وشعبية في آن واحد، أساسها الذي لا غنى عنه هو **تنمية «ثقافة التنمية» العربية**، التي ترسخ فكرة وحدة المصير، ومن ثم وحدة المسار التنموي العربي، في أذهان الغالبية العظمى من المواطنين العرب والمؤسسات والحكومات العربية.

إن تقبل هذا المنظور التنموي العربي المشترك لتحسين القدرات الذاتية العربية ولتنمية الميزات التنافسية العربية يمكن أن تترتب عليه عدة أشكال مهمة للتعاون العربي، من أهمها ما يلي:

أ ـ **تشجيع اندماج وتكامل المنشآت الاقتصادية العربية**، وذلك بما يؤدي إلى قيام منشآت ذات قدرات كبيرة تمكنها من اغتنام **وفورات الحجم الكبير** (Economies of Scale) في حالة الاندماج بين مؤسسات تمارس النشاط نفسه، أو **وفورات النطاق الكبير** (Economies of Scope) في حالة التكامل، أي الاندماج بين منشآت ذات أنشطة متنوعة ومترابطة. فالواقع أن تجاوز قيد الحجم الصغير لمعظم المنشآت الاقتصادية والمالية العربية التي يغلب عليها الطابع العائلي حتى لو كانت مسجلة كشركات مساهمة، هو أمر أساسي في إعادة هيكلة الاقتصاد العربي ودفعه على طريق النمو المطرد. وإذا كانت أهمية الاندماج أو التكامل واضحة في حالة **النشاط الصناعي والتجاري** (فضلاً عن نشاط المعلوماتية التي سبقت الإشارة إليه)، فإنها أكثر وضوحاً في حالة **المنشآت المالية** القطرية التي تعاني «القزمية» بالقياس إلى المنشآت المالية الدولية، ولا سيما البنوك وشركات التأمين. وتزداد أهمية تكوين كيانات مالية عربية كبيرة مع تتابع خطوات تنفيذ اتفاقية تحرير الخدمات المالية. هذا من جهة، ومن جهة أخرى، فإن الاندماج والتكامل بين المنشآت القطرية قد يساعد على سد الثغرة القائمة **في مجال البحث والتطوير**، حيث تعجز معظم المنشآت الاقتصادية القطرية عن إقامة وحدات يعتد بها للبحث والتطوير.

ب ـ **مراجعة النظام الراهن للتخصص وتوزيع العمل داخل الصناعة الواحدة على الصعيد العربي**. فكما أن اعتبارات الكفاءة قد أدت بالشركات الدولية إلى توزيع عملياتها الإنتاجية داخل الصناعة الواحدة على منشآت عدة في أقطار كثيرة، فإن درجة أعلى من الكفاءة الفنية والاقتصادية يمكن أن تتحقق إذا ما تم توخي

المنظور الإقليمي العربي في إعادة ترتيب أوضاع عدد من الصناعات المهمة في الوطن العربي. وقد تفضي عملية إعادة الترتيب هذه إلى **إعادة توطين** بعض أقسام الصناعة الواحدة (أي نقلها من قطر عربي إلى قطر عربي آخر)، أو دمج بعض الأقسام المكررة أو الأقسام ذات الصلة الوثيقة بعضها بالبعض الآخر. كما أنها قد تفضي أيضاً إلى توقف بعض المنشآت الصناعية في بعض الأقطار، وتوسعها في البعض الآخر. وهذه أمور ينبغي أن تخضع لدراسات شاملة، عميقة وجادة، ينظر فيها إلى توزيع المنافع والتكاليف، كما قد ينظر فيها إلى احتمالات تعويض بعض الأقطار مما قد يلحق بها من أضرار من جراء إعادة توزيع النشاط الصناعي على النطاق العربي. وأحسب أن ثمة دوراً كبيراً هنا يمكن أن تضطلع به منظمات عربية قائمة، مثل المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. وحبذا لو نشأ تحالف أو تعاون مؤقت[٣] بين عدد من المنظمات العربية للنهوض بهذه المهمة.

٣ ـ التعاون في مجال تنسيق السياسات والتشريعات من منظور إقليمي عربي

مما لا شك فيه أن التعاون العربي الذي يستهدف تنمية القدرة التنافسية للمنشآت الاقتصادية العربية، وما قد يقتضيه من إعادة رسم خريطة توزيع العمل الاقتصادي في ما بين الأقطار العربية، سوف يتطلب استحداث تعديلات كثيرة في البنى التشريعية والقانونية وفي السياسات الاقتصادية السارية حالياً، والمنطلقة أصلاً من منظور قطري محدود.

إن **المنظور الإقليمي العربي للتنمية** ينطوي على ما هو أكثر من مجرد تشجيع إقامة صناعة ما بأموال خليجية مثلاً في هذا القطر العربي أو ذاك. ذلك أن القصد منه هو إقامة صناعات عربية تتوزع أنشطتها على أقطار عربية متعددة، وذلك لتعظيم الاستفادة من الإمكانات القطرية المتاحة من جهة، وللاستفادة من مزايا التخصص والسوق الأوسع من جهة أخرى. ولذا فإن تفعيل هذا المنظور الإقليمي العربي للتنمية سوف يقتضي **إزالة التنافسية بين التشريعات والسياسات والإجراءات القطرية**، ووضع بديل منها يهيئ الفرصة لإعادة تقسيم العمل الاقتصادي بين الأقطار العربية. ويتضمن ذلك ـ ضمن ما يتضمن ـ إقامة إطار قانوني يكفل

---

(٣) وذلك على غرار ما ينشأ بين المنشآت البحثية أو الصناعية أو المالية من تحالفات أو أشكال مؤقتة للتعاون (Consortiums).

للشركات العربية **حق المعاملة الوطنية** في كل الأقطار العربية.

وثمة مجال رحب هنا لدراسات جادة تقوم بها منظمات البحث والاستشارات العربية ـ حبذا في صورة تحالفات مؤقتة كما سبقت الإشارة إلى ذلك ـ وذلك بهدف إعادة ترتيب الأوضاع القانونية بما يكفل قيام الإطار القانوني المناسب للتنمية من منظور إقليمي عربي. ونطاق البحث هنا واسع، ويشمل أموراً كثيرة مثل التشريعات الحاكمة للملكية الأصول، وصيانة الملكية الفكرية، والضرائب، وحماية المنافسة، ومنع الاحتكار... الخ.

٤ ـ التعاون في مجال تحسين البنية الأساسية الإقليمية

من البديهي أن تحسين البنية الأساسية في مجال **النقل والاتصالات** بين الدول العربية من العوامل المهمة لتشجيع العمل الاقتصادي المشترك الهادف إلى زيادة القدرة التنافسية للمنشآت الاقتصادية العربية. وثمة مجالات لا حصر لها للتعاون بين الأقطار العربية في قطاعات النقل البري والنقل البحري والنقل الجوي لتيسير انتقال الأفراد والبضائع، وكذلك في قطاعات الاتصالات ونقل المعلومات.

وإذا أخذنا بمفهوم موسع للبنية الأساسية الداعمة للقدرة التنافسية، فإننا يمكن أن ندرج هنا أيضاً التعاون في مجال **تطوير التعليم والبحث العلمي والتطوير التقاني**. فمن الأمور التي لم تعد محل خلاف أن العنصر الحاسم في تكوين المزايا التنافسية هو المهارات البشرية والمعارف العلمية والابتكارات التقانية. ووضع الوطن العربي في هذا المجال سيئ للغاية، وذلك على الرغم مما يمتلكه بعض أقطاره من قدرات بشرية كبيرة ومن أجهزة للبحث والتطوير. وليس من المقصود تحقيق أي إنجاز يعتد به في مجال البحث والتطوير في ظل التشتت الحالي للجهود العلمية والتقانية، وفي ظل ضعف الاستثمارات القطرية في هذا المجال.

إن تجميع القدرات البشرية والإمكانات المادية واستثمارها من منظور إقليمي عربي يمكن أن يشكل منطلقاً جيداً لدعم القدرات التنافسية للمنشآت الاقتصادية العربية. ولكن ذلك يستوجب رسم سياسة تعليمية وعلمية وتقانية عربية مشتركة، وتبنيها من جانب الأقطار العربية أولاً وقبل كل شيء.

ومن المشروعات التي تراود خيال كاتب هذه السطور في مجال التعليم والبحث العلمي، إنشاء **جامعة عربية للدراسات العليا والبحوث**، ولو في عدد محدود من المجالات المعرفية، تتجمع فيها الخبرات العلمية المشتتة والمبعثرة داخل الوطن العربي وخارجه، وينهض بأعبائها العلمية فريق متفرغ تفرغاً كاملاً من

الباحثين والمفكرين، كما يتفرغ فيها الدارسون تفرغاً كاملاً، مما يتيح الفرصة للتركيز والتخصص، ومن ثم الإبداع. ومن المهم أن تكفل للأساتذة والدارسين مستويات عيش كريمة تنأى بهم عن ضياع وقتهم وجهدهم في ما لا طائل وراءه علمياً من الأعمال المدرة للدخل، وأن توضع لهذه الجامعة نظم للعمل ومستويات للأداء تضارع النظم والمستويات المتبعة في أرقى جامعات العالم.

إن حشد طاقات الأساتذة والدارسين في جامعة عربية كهذه لتنفيذ عدد من البرامج البحثية الهادفة إلى تنمية القدرات العربية في عدد من المجالات العلمية يمكن أن يشكل البوابة الحقيقية لإسهام العرب في إضافات حقيقية إلى الرصيد العالمي للعلوم والتقانة، ولاكتساب مزايا تنافسية تمكنهم من البقاء والنماء في العالم الجديد بكل تعقيداته وتحدياته. ومن المهم إدراك أن القصد هنا ليس إضافة جامعة عربية إلى ما هو قائم من جامعات قطرية في الوطن العربي، بل القصد هو إقامة جامعة *تحل محل* عدد كبير مما هو قائم في الجامعات القطرية الحالية من أنشطة في مجال الدراسات العليا والبحوث لا تتوافر لها في كثير من الحالات الحدود الدنيا من المتطلبات المادية والعلمية والبشرية. بعبارة أخرى، القصد هو إعادة ترتيب ما هو قائم وتوفير أطر أفضل لما هو متوافر من قدرات بشرية ومادية حتى نحصل على نتائج أفضل ومستويات أداء أرقى، تفيد العرب والتنمية العربية بصورة فعالة.

٥ ـ التعاون في مجال خفض التكلفة وزيادة الإنتاجية

إن عدم التوصل إلى تصور عربي مشترك للتخصص وتقسيم العمل بين الأقطار العربية، أو عدم النجاح في تنسيق السياسات والتشريعات القطرية من منظور إقليمي عربي، لا يعني أن أبواب التعاون العربي الداعم لتنافسية المنشآت الاقتصادية العربية قد سدت تماماً. فثمة طرق كثيرة يمكن ولوجها لتحسين التنافسية، حتى مع بقاء الوضع الحالي للتخصص وتقسيم العمل بين الأقطار العربية؛ وحتى مع بقاء الكثير من السياسات والتشريعات القائمة فيها. ونذكر في ما يلي بعض هذه الطرق التي تمثل صوراً مهملة للعمل الاقتصادي العربي المشترك:

أ ـ يمكن تحقيق وفورات ضخمة في كلفة الحجم الكبير مما تستورده الأقطار العربية من سلع وخدمات من الخارج، سواء أكانت لأغراض الإنتاج أم لأغراض الاستهلاك. وأحد السبل لذلك هو تعاون الأقطار العربية في **إنشاء مؤسسات عامة أو خاصة أو مشتركة للاستيراد الجماعي** (Bulle Importation) لما تحتاجه هذه الأقطار من سلع وخدمات. إن ما يستتبع إقامة هذه المؤسسات من تحسين في

القدرة التفاوضية والحصول على شروط أفضل، سوف يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج بشكل مباشر (من خلال خفض تكلفة مستلزمات الإنتاج المستوردة)، وبشكل غير مباشر (من خلال تخفيض الضغط على الأجور من جراء الحد من نفقة استيراد السلع الاستهلاكية، ولا سيما السلع الغذائية وما إليها من متطلبات الاستهلاك الضروري). ويناظر هذا الأسلوب ما تقوم به داخل القطر الواحد الاتحادات أو التعاونيات من عمليات الشراء الجماعي (Bulle Purchasing) نيابةً عن أعضائها.

ب ـ ثمة مجال لدعم القدرة التنافسية من خلال خفض تكلفة تمويل المشروعات، وتمويل الاقتراض عموماً، وذلك بقيام **تعاون مصرفي عربي في** مجال تمويل المشروعات الإنتاجية والخدمية الكبيرة، وكذلك في مجال تمويل التجارة العربية البينية، أو بالتوسع في مثل هذا التعاون النادر الوجود حالياً. ويناظر هذا الأسلوب ما تتبعه مؤسسات التمويل الدولية عندما تكون بصدد تمويل مشروع إنتاجي ضخم، حيث يتم تكوين تحالف (Consortium) بين مجموعة من البيوت المالية لتدبير التمويل اللازم.

ج ـ بالنظر إلى ارتفاع تكلفة الحصول على التقانة وحقوق التصنيع، خصوصاً مع التقدم في تطبيق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية في منظمة التجارة العالمية، فإنه قد يكون من المفيد النظر في الاقتراح الوارد في أحد تقارير مجلس الشورى المصري(٤) بصياغة شكل من أشكال التعاون العربي من أجل **الشراء الجماعي لحقوق المعرفة التقانية وحقوق التصنيع** لصالح عدد من المؤسسات الصناعية العاملة في المجال نفسه في أقطار عربية متعددة. وقد تكون صيغة التحالف المؤقت هي الصيغة المناسبة.

د ـ ومن مجالات التعاون العربي المعززة للتنافسية، التعاون في مجال رفع إنتاجية القوى العاملة من خلال الأنشطة المشتركة **للتدريب وإعادة التدريب**، وما إليها من أساليب ترقية المهارات. ومن المعلوم أن ثمة مؤسسات عربية قليلة تقوم بأنشطة في مجال التدريب وإعادة التدريب مثل المعهد العربي للتخطيط، والمعهد العربي للإحصاء، والمنظمة العربية للتنمية الإدارية وما إليها. ولكن عدد هذه المؤسسات قليل ونشاطاتها محدودة، ولا يخرج الكثير منها عن التدريب الأكاديمي أو النظري ـ إن جاز التعبير ـ بينما خط التدريب «الإنتاجي» و«التقاني» والتدريب

---

(٤) انظر: المصدر نفسه.

في مواقع الإنتاج ضئيل أو معدوم. ومن ثم فمجال التدريب وإعادة التدريب لم يزل من المجالات «البكر» التي تعد بإمكانات كبرى للتوسيع والتعميق من منظور إقليمي عربي.

هـ ـ ويمكن أن تتعزز التنافسية من خلال قيام **مؤسسات عامة أو خاصة أو مشتركة للتسويق الجماعي** للمنتجات العربية في الخارج. ويعني ذلك إنشاء مؤسسات كبيرة (ربما باندماج عدد من المؤسسات القطرية القائمة حالياً) تقوم بأعمال التجهيز والفرز والتعبئة والتغليف والتصدير للمنتجات القطرية إلى الأسواق الدولية، فضلاً عن قيامها بدراسات السوق وتحديد السلع المطلوبة للأسواق المختلفة والمواصفات الملائمة لكل سوق منها. وللأسف، فقد سمعنا مؤخراً عن شركات مصرية تسوّق منتجاتها عن طريق شركات إسرائيلية متخصصة في التسويق للأسواق الخارجية. وكان من الأجدر أن تتعاون الدول العربية في ما بينها في إقامة منشآت من هذا النوع، تحشد فيها القدرات العربية المتخصصة في دراسات الأسواق الخارجية، وتعبأ فيها الإمكانات المتوافرة لتجهيز المنتجات العربية للتصدير بالصورة الملائمة وفي التوقيتات المناسبة.

٦ ـ التعاون في مجال فتح الأسواق القطرية أمام المنتجات العربية

والمقصود بذلك هو توسيع السوق أمام المنتجين في الأقطار العربية المختلفة، واشتغالهم من منظور **السوق الإقليمي الأوسع**، لا من منظور السوق القطري الضيق. والسبل لذلك كثيرة. فهي تشمل الاتفاقات الثنائية والإقليمية والجماعية لتيسير المبادلات، أو لإقامة المناطق التجارية الحرة، أو إقامة اتحادات جمركية، أو إنشاء سوق عربية مشتركة. والجهود العربية في هذا المجال كثيرة وترجع بداياتها إلى أوائل الخمسينيات، ولكن حظها من التطبيق الجدي محدود[٥]. وقد توجت هذه الجهود مؤخراً بتوقيع الاتفاقية الخاصة بإقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى خلال عشر سنوات. وقد دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في أول كانون الثاني/يناير

---

(٥) للجامعة العربية جهود كثيرة بدأت في عام ١٩٥٣ باتفاقية تنظيم النقل وتجارة الترانزيت، ثم اتفاقية مجلس الوحدة الاقتصادية العربية في عام ١٩٥٧، ثم قرار السوق العربية المشتركة في عام ١٩٦٤، ثم ميثاق العمل الاقتصادي القومي واستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك في عام ١٩٨٠، واتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري في عام ١٩٨١. ولا تشارك في السوق العربية المشتركة حتى الآن سوى سبعة أقطار، هي: مصر، وسوريا، والعراق، والأردن، وليبيا، واليمن، وموريتانيا. حول مسيرة هذه السوق، انظر: حسن ابراهيم، «السوق العربية المشتركة كمدخل للتكامل الاقتصادي العربي وأساس التكتل الاقتصادي العربي،» **مجلة الوحدة الاقتصادية العربية**، السنة ١١، العدد ١٩ (كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩)، ص ١٢ ـ ٦٨.

١٩٩٨، وبلغ عدد الأقطار الأعضاء في المنطقة حتى تشرين الأول/اكتوبر ١٩٩٩ أربعة عشر قطراً (إلى جانب أربعة أقطار انضمت إلى الاتفاقية، ولم تكن قد استكملت إجراءات انضمامها إلى المنطقة في ذلك التاريخ)[٦].

ولا شك في أن توسيع السوق من خلال منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى يمكن أن يتيح بعض الفرص أمام بعض المنشآت العربية القائمة لتحسين قدرتها التنافسية. فمن جهة أولى، قد يساعد توسيع السوق في إفادة هذه المنشآت من وفورات الحجم الكبير للإنتاج، بما يؤدي إلى تخفيض كلفة إنتاج السلع، وبما يشد من أزر هذه المنشآت في مواجهة المنتجات الأجنبية في السوق الإقليمي الواسع، وربما كذلك في السوق الخارجي. ومن جهة ثانية، فإن ما تكفله منطقة التجارة الحرة من حماية نسبية للمنشآت العاملة في نطاق الإقليم قد يوفر للصناعات الناشئة الفرصة للنضج وتنمية المزايا التنافسية. ومن جهة ثالثة، من المحتمل أن يشجع توسيع السوق على قيام بعض المشروعات العربية الجديدة ذات الإمكانات الكبيرة للإنتاج بتكلفة منخفضة ومواصفات متميزة، فضلاً عن امتلاكها قدرات عالية في مجال البحث والتطوير، وكذلك في مجال التدريب وإعادة التدريب.

ولكن الآثار التنموية الإيجابية لتوسيع السوق في ظروف التخلف العربي قد تكون جد محدودة، ولا تدعو للتفاؤل كثيراً. فالخبرة التاريخية لا تشير إلى وجود الكثير من المنشآت الكبيرة التي تضيق ذرعاً بالأسواق القطرية وتتحرق شوقاً لفتح السوق الإقليمي العربي. ولو كانت مثل هذه المنشآت موجودة بأعداد كبيرة في الأقطار العربية، لكانت قد بذلت من الضغوط لفتح الأسواق القطرية ما يحول دون بقاء اتفاقية السوق العربية المشتركة في «الثلاجة» لما يزيد على أربعين عاماً، وبقاء قرار إنشاء السوق العربية شبه فاقد للفاعلية لما يقرب من ثلاثة عقود ونصف. ومن جهة أخرى يصطدم تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية بقائمة طويلة من المنتجات التي تطلب هذه الدولة أو تلك استثناءها من حرية التداول، مما يجعل

---

(٦) للمزيد حول منطقة التجارة العربية الكبرى، انظر: معتصم رشيد سليمان: «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وإمكانات تطبيقها،» ورقة قدمت إلى: الاجتماع القطاعي بين جامعة الدول العربية والأمم المتحدة حول التجارة والتنمية، القاهرة، ٨ ـ ١١ حزيران/يونيو ١٩٩٨، و«منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى: عامان من التطبيق: بحث تقويمي لمدى التنفيذ من قبل الدول العربية الأعضاء في المنطقة،» شؤون عربية، العدد ١٠٠ (كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩)، ص ١١٩ ـ ١٤٠. والأقطار الأعضاء في المنطقة هي: الأردن، والإمارات العربية المتحدة، والبحرين، وتونس، والعربية السعودية، وسوريا، والعراق، وعمان، وقطر، والكويت، ولبنان، وليبيا، ومصر، والمغرب.

حدود تطبيق المنطقة ضيقة للغاية. كما أن نسبة تنفيذ الدول الأعضاء في المنطقة لالتزاماتها لم تتجاوز ٥٥ بالمئة مما كان مطلوباً منها خلال عامي ١٩٩٨ و١٩٩٩(٧).

وفي ضوء ما تقدم من مصاعب تعترض التنمية العربية، بل وتعترض تنمية المبادلات التجارية من خلال اتفاقية منطقة التجارة الحرة أو السوق العربية المشتركة، فإن الفرصة الحقيقية للعمل الاقتصادي العربي المشترك إنما تكمن في تنمية الاستثمار ودفع العمل الإنتاجي العربي المشترك أكثر مما تكمن في إزالة حواجز التبادل التجاري القائمة حالياً. ولا يعني ذلك إهمال مدخل تيسير وتنمية المبادلات التجارية كليةً، ولكنه يعني إعطاء الأولوية للتعاون العربي في مجال الاستثمار والإنتاج المشترك، وذلك على النحو الذي أشرنا إليه سلفاً في سياق الحديث عن صياغة إطار تنموي عربي مشترك، يعاد بمقتضاه رسم خريطة الاقتصاد العربي، وصولاً إلى نمط جديد للتخصص وتقسيم العمل في ما بين الأقطار العربية.

(٧) سليمان، «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى: عامان من التطبيق: بحث تقويمي لمدى التنفيذ من قبل الدول العربية الأعضاء في المنطقة،» ص ١٣٧. انظر أيضاً: جامعة الدول العربية، الأمانة العامة، التقارير المقدمة إلى الدورة السادسة والستين للمجلس الاقتصادي والاجتماعي، دمشق، ١١ ـ ١٤ أيلول/ سبتمبر ٢٠٠٠، البند الثاني، المحور الأول: منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

الفصـــل الســـادس

من مراكش ١٩٩٤ إلى سياتل ١٩٩٩، وماذا بعد؟

أولاً: منظمة التجارة العالمية والعولمة وتطورات النشاط الاقتصادي العالمي في التسعينيات

١ ـ تطورات العضوية في منظمة التجارة العالمية

اجتمع ممثلو ١٢٥ دولة ـ وهي الدول التي شاركت في مفاوضات جولة أوروغواي ـ في الخامس عشر من نيسان/ابريل ١٩٩٤، في مدينة مراكش بالمملكة المغربية، للتوقيع على مجموعة الاتفاقات التي كان قد تم التوصل إليها قبل أربعة أشهر، أي في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣. وبعد مرور ثمانية شهور جرى خلالها التصديق على هذه الاتفاقات من جانب الهيئات التشريعية في الدول المعنية، بدأت منظمة التجارة العالمية في ممارسة مهامها اعتباراً من أول كانون الثاني/يناير ١٩٩٥. ومنذ ذلك التاريخ تقدمت ٤٠ دولة بطلبات للعضوية، قُبل منها حتى نيسان/ابريل ٢٠٠٠ أحد عشر طلباً، وبذلك أصبح عدد الدول الأعضاء في المنظمة ١٣٦ دولة تتعامل بما يربو على ٩٠ بالمئة من حجم التجارة العالمية في السلع والخدمات. ويبقى على قائمة الانتظار ٢٩ دولة تشمل دولاً كبرى كالصين والاتحاد الروسي إلى جانب عدد من الدول الصغيرة الأقل نمواً[١].

---

(١) معلوماتنا حول تطورات العضوية في منظمة التجارة العالمية ونشاطات المنظمة مستقاة من موقع المنظمة على الانترنت (www.wto.org)، وكذلك من الكتاب السنوي للمنظمة لعام ٢٠٠٠ المتاح على الموقع ذاته: WTO, *Annual Yearbook, 2000*.

لاحظ أنه إلى جانب الدول المنضمة إلى المنظمة كأعضاء أو كمراقبين، ثمة عدد من المنظمات الدولية تشارك في المنظمة بصفة مراقب، وهي: الأمم المتحدة، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، والبنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، ومنظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة، والمنظمة العالمية للملكية الفكرية، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

وفي ما يتعلق بعضوية الأقطار العربية في المنظمة، فقد كان الوضع كالتالي في منتصف نيسان/ ابريل ٢٠٠٠:

أ ـ تسعة أقطار تتمتع بعضوية المنظمة، وهي: مصر والمغرب وتونس وموريتانيا والأردن والكويت والبحرين وقطر ودولة الإمارات العربية المتحدة. وكان الأردن هو أحدث قطر عربي انضم إلى المنظمة، وذلك في نيسان/ ابريل ٢٠٠٠.

ب ـ ستة أقطار تتمتع بصفة مراقب، ريثما يبت في طلب انضمامها كعضو كامل إلى المنظمة (باستثناء اليمن التي لم تقدم طلباً بالعضوية الكاملة)، وهي: السعودية والجزائر ولبنان والسودان وعمان واليمن.

وعلى ذلك فإن أكثر من ثلثي الأقطار العربية قد أصبح «في المنظمة»، سواء كعضو كامل فيها أو كمراقب لأعمالها. ولم يبق «خارج المنظمة» من الأقطار العربية سوى ستة أقطار، وهي: سوريا والعراق وليبيا وجيبوتي وفلسطين والصومال.

٢ ـ المفاوضات والاتفاقات والقضايا قيد البحث

عقدت المنظمة ثلاثة اجتماعات وزارية منذ إنشائها، كان **أولها** في سنغافورة في كانون الأول/ديسمبر ١٩٨٦، **وثانيها** في جنيف في أيار/مايو ١٩٩٨، **وثالثها** الاجتماع السيئ السمعة والذي أفشلته «حركة الشارع» في سياتل في ٣٠ تشرين الثاني/ نوفمبر ـ ٤ كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٩. وقد استهدفت هذه الاجتماعات ثلاثة أمور: مراجعة نشاطات منظمة التجارة العالمية، وتقويم أحوال التجارة العالمية والعلاقات التجارية الدولية والتعرف على المشكلات التي تعترض سير النظام التجاري العالمي، والاتفاق على برنامج عمل المنظمة لفترة قادمة.

وقد بدأت المنظمة بما يعرف بجدول الأعمال المقرر أو الحتمي - The Built) (in agenda، أي بمجموعة المهام والقضايا المتضمنة في الاتفاقات التي جرى التوصل إليها في جولة أوروغواي، والتي يفترض أن الدول الموقعة على هذه الاتفاقات ملتزمة بالتفاوض حولها. ومن أبرز هذه المهام استكمال المفاوضات حول تحرير التجارة في الخدمات، خصوصاً في مجال الخدمات المالية والنقل البحري وانتقال الأشخاص، وحول تحرير تجارة تقانة المعلومات، وحول المزيد من التحرير للتجارة في المنتجات الزراعية. كما تشتمل المهام المقررة بدء التفاوض في الأمور التي تحل مواعيد النظر فيها طبقاً للاتفاقات القائمة، مثل اتفاقية تسوية المنازعات

التي يتعين مراجعتها ابتداءً من عام ١٩٩٨ حتى عام ٢٠٠٠، واتفاقية إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة، واتفاقية التدابير الصحية، واتفاقية الصحة النباتية، واتفاقية مكافحة الإغراق التي يتعين إعادة النظر فيها اعتباراً من عام ٢٠٠٠، وغيرها من الاتفاقيات.

وهناك ما يطلق عليه القضايا الجديدة التي تضغط الدول المتقدمة من أجل بدء المفاوضات حولها، مثل العلاقة بين التجارة والاستثمار، والعلاقة بين التجارة والسياسات المتعلقة بالمنافسة، والشفافية في المشتريات الحكومية، وتيسير التجارة، والتجارة والبيئة، والتجارة ومعايير العمل. وأخيراً، هناك ما سمي بالقضايا المستجدة التي أثارتها بعض الدول الأعضاء ـ وبخاصة الدول المتقدمة ـ واقترحت طرحها على دورة المفاوضات التي كان من المستهدف الإعلان عن بدئها أثناء الاجتماع الوزاري الثالث للمنظمة في سياتل في عام ١٩٩٩. ومن أهم هذه القضايا قضية خفض التعريفات على السلع الصناعية والتجارة الالكترونية. ومن جهة أخرى، سعت الدول النامية إلى طرح عدد من القضايا ذات الأهمية لتجارتها وتنميتها، مثل الارتفاع الشديد لبعض التعريفات المطبقة على صادراتها للدول المتقدمة، وقضية تصاعد التعريفة مع تزايد درجة تصنيع السلعة، وقضية المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية، وقضية القيود على انتقال الأشخاص عبر الحدود، وقضية العلاقة بين التجارة ونقل التقانة، وقضية الديون الخارجية للدول النامية وعلاقتها بالتجارة، وقضية التجارة وتقلبات الأسواق النقدية والمالية، وأخيراً، قضية التجارة وتدهور معدلات التبادل الدولي من منظور الدول النامية(٢).

وقد تم التوصل إلى اتفاقية خدمات الاتصالات الأساسية في شباط/فبراير ١٩٩٧ ودخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في شباط/فبراير ١٩٩٨. وقد شاركت في هذه الاتفاقية ٦٩ دولة تمثل أكثر من ٩٠ بالمئة من حجم التجارة في الاتصالات الأساسية طبقاً لإحصاءات عام ١٩٩٦. وتتضمن هذه الاتفاقية التزامات بفتح الأسواق وبعدد من القواعد الرامية إلى عدم عرقلة تحرير التجارة بسلوكيات أو إجراءات مضادة للمنافسة.

---

(٢) استرشدنا في تصنيف القضايا إلى حتمية جديدة ومستجدة بما جاء في ورقة غير منشورة للسفير منير زهران بعنوان «المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية ومستقبل المفاوضات التجارية متعددة الأطراف من منظور الدول النامية». وقد قدّمت هذه الورقة كخلفية للنقاش الذي دار في: ابراهيم العيسوي [وآخرون]، «ندوة «مؤتمر منظمة التجارة العالمية في سياتل»،» أدار الحوار محمود عبد الفضيل، **المستقبل العربي**، السنة ٢٣، العدد ٢٥٦ (حزيران/يونيو ٢٠٠٠)، ص ١٠٩ ـ ١٤٢.

كما تم إنهاء المفاوضات بنجاح حول اتفاقية الخدمات المالية في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٧. ودخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في آذار/مارس ١٩٩٩، حيث وافقت ٧٠ دولة على فتح الأسواق في مجالات المصارف والتأمين والاتجار في الأوراق المالية. ويبلغ نصيب هذه الدول أكثر من ٩٠ بالمئة من حجم السوق العالمي في هذه المجالات.

وفي ما يتعلق بالتجارة في تقانة المعلومات، تم التوصل إلى اتفاق لتحرير التجارة في تقانة المعلومات في آذار/مارس ١٩٩٧، حيث وافقت ٤٣ دولة مسؤولة في ما بينها عن ٩٣ بالمئة من حجم التجارة العالمية في تقانة المعلومات على إزالة جميع الحواجز التعريفية في ما بينها بنهاية عام ٢٠٠٠، وذلك على الكمبيوترات والتليفونات ومنتجات متعددة في مجال الاتصالات، وكذلك على أشباه الموصلات والبرمجيات والأجهزة العلمية. وتجدر الإشارة إلى أن التجارة في تقانة المعلومات أصبحت تشكل ١٢ بالمئة من التجارة العالمية، وهو ما يزيد على نصيب المنتجات الزراعية في التجارة العالمية. ومن المقرر أن تبدأ مرحلة ثانية من المفاوضات حول منتجات تقانة المعلومات، بقصد إزالة التعريفات عن المزيد من هذه المنتجات.

كذلك تم توسيع نطاق السلع الدوائية التي ألغيت التعريفات الجمركية على وارداتها، وذلك بإضافة ٤٠٠ سلعة إلى القائمة السابق الاتفاق عليها في جولة أوروغواي.

وفي ما يتعلق بموضوع مساعدة الدول الأعضاء الأقل نمواً في المنظمة، تنفيذاً للقرار الخاص بهذا الموضوع في مؤتمر مراكش ١٩٩٤، فقد وافق الاجتماع الوزاري الأول للمنظمة (سنغافورة في كانون الأول/ديسمبر ١٩٨٦) على خطة عمل لمعاونة هذه الدول على مواجهة تحديات النظام التجاري العالمي والإفادة من الفرص التي يتيحها، ومقاومة الاتجاهات الملاحظة نحو تهميش هذه المجموعة من الدول الضعيفة. وقد تعهدت ١٩ دولة متقدمة ونامية في تشرين الأول/اكتوبر ١٩٩٧ بتقديم معاملة تفضيلية من أجل تحسين نفاذ بعض منتجات الدول الأقل نمواً إلى أسواقها. كما تم الإعلان عن برنامج متكامل للمعونة الفنية لهذه الدول، تتعاون في تنفيذه مع منظمة التجارة العالمية خمس منظمات دولية أخرى.

ومع التقدم في تطبيق اتفاقات جولة أوروغواي، تقوم منظمة التجارة العالمية بدور متزايد في فض المنازعات بين الدول الأعضاء فيها. وقد بلغ عدد الطلبات التي تقدم بها الأعضاء لعقد مشاورات بشأن المنازعات التجارية ١٨٥ طلباً في

السنوات الخمس الأولى من عمر المنظمة. وبينما تنظر المنظمة إلى هذا التزايد في اللجوء إليها لتسوية المنازعات على أنه دليل على الثقة الكبيرة من جانب الدول الأعضاء في آلية تسوية المنازعات، فإنه يمكن تأويله كمؤشر على ما يثيره تحرير التجارة من حساسيات لدى دول كثيرة، خصوصاً في ضوء احتمالات إلحاقه الضرر بالصناعات الوطنية لهذه الدول. ومن الشواهد المهمة في هذا الشأن تزايد عدد الإجراءات التي تتخذها الدول ضد ما تعتبره ـ عن حق أو عن غير حق ـ إغراقاً.

لقد ارتفع عدد طلبات فرض رسوم مضادة للإغراق بنحو ١٥ بالمئة في عام ١٩٩٩ بالقياس إلى عام ١٩٩٨، حيث وصل العدد إلى ٥٢٣ طلباً (وإن كان عدد الإجراءات التي نفذت فعلاً قد نقصت من ٢٠٣ في ١٩٩٧ إلى ١٤٦ في ١٩٩٨). كما وصل عدد هذه الطلبات في النصف الأول من عام ١٩٩٩ إلى ٢٧٥ طلباً. ومن اللافت للنظر أن النسبة الكبرى من هذه الطلبات قد تقدمت بها الدول الصناعية (الولايات المتحدة وكندا والاتحاد الأوروبي)، ودولة جنوب أفريقيا. ومن بين ١٠٩٧ إجراء مضاداً للإغراق ساري المفعول في ٣١ حزيران/ يونيو ٢٠٠٠، استأثرت الولايات المتحدة وحدها بتطبيق ٣٣٦ إجراءً (بنسبة ٣٠,٦ بالمئة)، بينما كان نصيب الاتحاد الأوروبي ١٨٣ إجراء (بنسبة ١٦,٧ بالمئة)، وكندا ٧٧ إجراء (بنسبة ٧ بالمئة). ومن الدول الأخرى النشطة في تطبيق إجراءات مضادة للإغراق، تأتي المكسيك في المقدمة (٨٨ إجراء بنسبة ٨ بالمئة)، تليها دولة جنوب افريقيا (٨٦ إجراءً بنسبة ٧,٨ بالمئة)، والهند (٧٣ إجراء بنسبة ٦,٧ بالمئة)[٣].

وكان التعثر من نصيب عدد من الموضوعات الأخرى التي تتناولها منظمة التجارة العالمية. فلم تنجح المفاوضات حول خدمات النقل البحري في التوصل إلى اتفاق. وقرر المفاوضون تعليق هذه المفاوضات في عام ١٩٩٦، على أن يناقش الموضوع في ما بعد في إطار المفاوضات الأوسع المقرر البدء بها في عام ٢٠٠٠ حول تجارة الخدمات. كذلك لم يحرز التفاوض حول انتقال الأشخاص الطبيعيين تقدماً يذكر، وتوقف تماماً في منتصف عام ١٩٩٥. وفي ما يتعلق بالموضوعات الشائكة كالعلاقة بين التجارة والاستثمار، والعلاقة بين التجارة وسياسات المنافسة، والعلاقة بين التجارة والبيئة، فإنها لم تدخل مرحلة التفاوض، وأكتفي بإخضاعها

(٣) أخذت هذه المعلومات من: WTO, Ibid., pp. 21 and 47.

للدراسة من قبل لجان أو مجموعات عمل متخصصة.

٣ ـ تطورات التجارة العالمية

في ما يتعلق بتطورات التجارة العالمية بعد خمس سنوات من إنشاء منظمة التجارة العالمية، تشير البيانات الأولية المتاحة من الكتاب السنوي للمنظمة لعام ٢٠٠٠، إلى ما يلي[٤]:

أ ـ ارتفع حجم التجارة العالمية (صادرات) في السلع والخدمات معاً من ٤٧٤١ إلى ٦٨٠٠ مليار دولار في ما بين عامي ١٩٩٢ و١٩٩٩. وازداد النصيب النسبي للتجارة في السلع زيادة طفيفة من ٧٩ بالمئة في عام ١٩٩٢ إلى ٨٠,٣ بالمئة في عام ١٩٩٩، بينما هبط النصيب النسبي للتجارة في الخدمات من ٢١ بالمئة في عام ١٩٩٢ إلى ١٩,٧ بالمئة في عام ١٩٩٩. وفي ما يتعلق بتوزيع التجارة العالمية (سلع وخدمات) بين الدول المتقدمة وباقي دول العالم (الدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً)، فقد هبط نصيب الدول المتقدمة من ٧٣ بالمئة إلى ٦٨,٨ بالمئة، بينما زاد نصيب باقي دول العالم من ٢٧ بالمئة إلى ٣١,٢ بالمئة بين عامي ١٩٩٢ و١٩٩٩.

ب ـ وفي ما يتعلق بالتجارة العالمية في السلع، فإن حجمها قد ارتفع من ٣٧٣١ مليار دولار في عام ١٩٩٢ إلى ٥٤٦٠ مليار دولار في عام ١٩٩٩. وقد سجل النصيب النسبي للدول المتقدمة انخفاضاً من ٧٢ بالمئة إلى ٦٧,٨ بالمئة في ما بين هذين العامين، بينما ارتفع النصيب النسبي للدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً (معاً) من ٢٨ بالمئة إلى ٣٢,٢ بالمئة خلال الفترة نفسها. وطبقاً لإحصاءات منظمة التجارة العالمية ارتفع نصيب الدول النامية وحدها من التجارة العالمية في السلع منذ عام ١٩٩٠ بنحو أربع نقط مئوية ليصل إلى ٢٧,٥ بالمئة في عام ١٩٩٩.

ج ـ ازداد حجم التجارة العالمية في الخدمات من ١٠٠٠ مليار دولار في عام ١٩٩٢ إلى ١٣٤٠ مليار دولار في عام ١٩٩٩. وقد انخفض نصيب الدول المتقدمة في تجارة الخدمات من ٧٦ بالمئة إلى ٧٢,٦ بالمئة في ما بين هذين العامين. وفي المقابل ازداد نصيب الدول الأخرى (النامية والاشتراكية سابقاً) من ٢٤ بالمئة إلى ٢٧,٣ بالمئة خلال هذه الفترة نفسها. ومن المقدر أن يكون نصيب الدول النامية وحدها في تجارة الخدمات قد زاد من نحو ١٩ بالمئة في عام ١٩٩٠ إلى ٢٣ بالمئة في عام ١٩٩٩.

---

(٤) انظر الملحق رقم (٢) من هذا الكتاب.

د ـ نمت التجارة العالمية في عام ١٩٩٩ بنحو ٣,٥ بالمئة في السلع و١,٥ بالمئة في الخدمات. وتجدر ملاحظة أن هذه المعدلات تعبر عن عودة الاتجاه العام للتجارة العالمية إلى التصاعد بعد أن تعرضت للهبوط الحاد في أعقاب الأزمة الآسيوية التي وقعت في صيف ١٩٩٧. فمعدل النمو في التجارة السلعية في عام ١٩٩٩ عاد إلى مستواه المسجل في عام ١٩٩٧ (٣,٥ بالمئة)، بينما لم يسترد معدل النمو في تجارة الخدمات سوى أقل من نصف مستواه الذي تحقق في عام ١٩٩٧ (١,٥ بالمئة مقابل ٤ بالمئة على الترتيب). وكان معدل النمو قد سجل هبوطاً إلى الصفر في ما يتعلق بتجارة الخدمات، وإلى ما دون الصفر (ـ ١,٥ بالمئة) في ما يتعلق بالتجارة السلعية.

٤ ـ منظمة التجارة العالمية والعولمة

لا يكتمل هذا العرض الموجز لنشاط منظمة التجارة العالمية ولتطورات التجارة في السلع والخدمات على النطاق العالمي بعد خمس سنوات من ممارسة المنظمة لمهامها، من دون الإشارة إلى ما ترسخ في أذهان الكثيرين من تلازم بين المنظمة والعولمة. فقد صار من الشائع النظر إلى منظمة التجارة العالمية على أنها الرمز الحي للعولمة، أو ـ بعبارة أدق ـ التجسيد الملموس لشرور العولمة. وقد برز هذا التلازم بين المنظمة والعولمة بشكل جلي في سياتل إبان انعقاد المؤتمر الوزاري الثالث للمنظمة في ٣٠ تشرين الثاني/ نوفمبر ـ ٤ كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٩. وكما هو معروف، فشل هذا المؤتمر في تحقيق ما كان يصبو إليه، ولا سيما الإعلان عن بدء دورة مفاوضات جديدة للتجارة متعددة الأطراف. وكان السبب الرئيسي لهذا الفشل هو الضغوط التي تعرض لها المؤتمر والاحتجاجات العنيفة التي وجهت إلى المنظمة من جانب القوى المتعددة التي احتشدت في تلك المدينة الصناعية بشمال غرب الولايات المتحدة، معبرةً عن غضبها من العولمة وتذمرها مما ألحقه تحرير التجارة من أضرار بهذه الصناعة أو تلك، أو بأوضاع العمالة وأوضاع البيئة في بقاع مختلفة من العالم، وذلك فضلاً عما أدى إليه الاندماج المتزايد لاقتصادات عديدة في الاقتصاد العالمي من اتساع للفروق في توزيع الدخول والثروات بين الدول الغنية والدول الفقيرة، وكذلك بين الأغنياء والفقراء في معظم أقطار العالم.

والحق أن هذه «الرؤية الشعبية» للعلاقة بين المنظمة والعولمة لها ما يبررها. فالركن الأساسي في العولمة هو التحرير المتزايد للاقتصادات والأسواق الوطنية، وزيادة درجة انفتاحها بعضها على البعض الآخر، وإزالة العوائق أمام المبادلات

التجارية في السلع والخدمات، وكذلك أمام حركة رؤوس الأموال عبر الحدود الوطنية، وتعميم نظام اقتصاد السوق الرأسمالي، وذلك بكل ما ينطوي عليه من إطلاق للعنان لآليات المنافسة الشرسة، وهيمنة للأطراف الأقوى في هذا النظام (الدول المتقدمة والشركات متعدية الجنسية)، وتفاقم لاتجاهات الاستقطاب والتركز في توزيع الدخول والثروات سواء داخل الدولة الواحدة أو في ما بين الدول المختلفة(٥).

ومما غذّى الشعور العدائي ضد المنظمة والعولمة (وبرامج التثبيت والتكيف الهيكلي شديدة الصلة بها) الاعتقاد بأن تحرير الاقتصادات من التدخلات الحكومية، وإطلاق قوى السوق، وإزالة الحواجز أمام التجارة وحركات رؤوس الأموال، لم يسفر عن النتائج الإيجابية التي قيل إن العالم سوف يشهدها، بل على العكس من ذلك، ثمة دلائل من بحوث علمية متعددة أن الاتجاهات الليبرالية قد فشلت في تحقيق الكثير من المنافع المزعومة في ما يتعلق بالنشاط الاقتصادي العالمي والتجارة العالمية على العموم، أو في ما يتعلق بالصادرات والنمو الاقتصادي للدول النامية على الخصوص. ونذكر في ما يلي بعض هذه الدلائل(٦):

١ ـ في دراسة للتطورات في التجارة العالمية وعدد من مؤشرات الأداء الاقتصادي للعالم، لاحظ رودريك أن معدل النمو في الصادرات العالمية كان أعلى في الفترة من أوائل الستينيات حتى أوائل السبعينيات ـ وهي الفترة التي توصف

---

(٥) للمزيد حول العولمة، انظر: **العرب والعولمة: بحوث ومناقشات الندوة الفكرية التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية**، تحرير أسامة أمين الخولي (بيروت: المركز، ١٩٩٨)؛ **العولمة والتحولات المجتمعية في الوطن العربي: ندوة (مهداة إلى سمير أمين)**، تحرير عبد الباسط عبد المعطي (القاهرة: مكتبة مدبولي، ١٩٩٩)؛ اسماعيل صبري عبد الله، **توصيف الأوضاع العالمية المعاصرة**، أوراق مصر ٢٠٢٠؛ العدد ٣ (القاهرة: منتدى العالم الثالث، مكتب الشرق الأوسط، ١٩٩٩)، وابراهيم العيسوي، **التنمية في عالم متغير** (القاهرة: دار الشروق، ٢٠٠٠)، ص ٤٥ ـ ٥٩. وسوف نلقي المزيد من الأضواء على مفهوم العولمة ومظاهرها وطبيعتها في خاتمة الكتاب.

(٦) المعلومات التالية مستقاة من: Agit Singh, *Global Economic Trends and Social Development*, Occasional Paper Series; 9 (Geneva: UNRISD, 2000), and Dani Rodrik, *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Policy Essay; no. 24 (Washington, D.C.: Overseas Development Council, 1999),

نقلاً عن: Singh, Ibid.

انظر أيضاً: UNCTAD, *Trade and Development Report, 1999*, downloaded from UNCTAD Web Site: www.unctad.org, and IMF, *World Economic Outlook, May 1999*, World Economic and Financial Surveys (Washington, D.C.: IMF, 1999).

عادةً بأنها فترة غير ليبرالية حافلة بالقيود على التجارة وانتقال رؤوس الأموال ـ منه في أي فترة تالية حتى منتصف التسعينيات، حيث يفترض أن القيود على التجارة وحركة رؤوس الأموال قد شهدت انخفاضاً ملحوظاً، على الأخص منذ أوائل الثمانينيات. فقد كان معدل نمو الصادرات العالمية ٩,٢ بالمئة في الفترة ١٩٦٤ ـ ١٩٧٣، بينما لم يزد على ٤,٦ بالمئة في الفترة ١٩٧٣ ـ ١٩٨٠، و٢,٤ بالمئة في الفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٥، و٦,٧ بالمئة في الفترة ١٩٨٥ ـ ١٩٩٤. وكما سبق ذكره، فإن معدل نمو الصادرات العالمية لم يزد على ٣,٥ بالمئة في عامي ١٩٩٧ و١٩٩٩، مع هبوط حاد إلى ـ ١,٥ بالمئة في عام ١٩٩٨ تحت تأثير الأزمة المالية الآسيوية.

٢ ـ وقد لوحظ الاتجاه ذاته في ما يتعلق بمعدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي العالمي. فقد بلغ هذا المعدل ٤,٦ بالمئة في الفترة ١٩٦٤ ـ ١٩٧٣. وهو معدل لم يصل إليه الناتج المحلي الإجمالي للعالم في أي فترة تالية، حيث كان المعدل ٣,٦ بالمئة في الفترة ١٩٧٣ ـ ١٩٨٠، و٢,٦ بالمئة في الفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٥، و٣,٢ بالمئة في الفترة ١٩٨٥ ـ ١٩٩٤. كان أعلى معدل للنمو في الناتج المحلي العالمي منذ عام ١٩٩٤ حتى عام ١٩٩٧ هو ٤,٣ بالمئة (في عام ١٩٩٦)، ثم هبط المعدل إلى ٢,٥ بالمئة في عام ١٩٩٨ و٢,٣ بالمئة في عام ١٩٩٩، وذلك طبقاً لبيانات صندوق النقد الدولي.

٣ ـ لم يزد معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية على ١,٦ بالمئة في عام ١٩٩٨ و١,٥ بالمئة في عام ١٩٩٩، بعد أن كان قد بلغ ٤,٨ بالمئة في عام ١٩٩٦. ولأول مرة خلال عشر سنوات (التسعينيات)، يصبح معدل النمو في الدول النامية أقل من نظيره في الدول المتقدمة (في عام ١٩٩٨). وعموماً فإن معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية لم يزد على ١,٩ بالمئة في الثمانينيات، و٣,٦ بالمئة في التسعينيات، مقابل ٥,٩ بالمئة في الفترة من ١٩٦٥ إلى ١٩٨٠ ـ والمعروف أنها فترة قيود أشد على التجارة وحركات رؤوس الأموال وعلى الاقتصاد في مجموعه بالقياس إلى فترة التسعينيات. وتشير دراسة متضمنة في **تقرير التجارة والتنمية ١٩٩٩** إلى أنه بعد مرور أكثر من عقد من التحرير الاقتصادي في الدول النامية، وعلى الرغم من زيادة معدل النمو في عقد التسعينيات، إلا أن هذا المعدل لم يزل أقل من نظيره الذي تم إحرازه في عقدي الستينيات والسبعينيات في ظل نظم اقتصادية وتجارية مقيدة. كما أن استعادة النمو في التسعينيات قد رافقها اختلال ضخم في موازين مدفوعات هذه الدول وتزايد في اعتمادها على مصادر التمويل الخارجي للتنمية. وفي الغالب الأعم تزداد الواردات بمعدل أعلى من معدل زيادة الصادرات. وحتى في الحالات المحدودة التي سجلت فيها الصادرات

معدلات نمو قريبة أو حتى أعلى من معدلات نمو الواردات، فإن هذا لم يكن مصحوباً بتناقص ملحوظ في عجز الميزان التجاري.

٤ ـ وفي ما يتعلق بتدفقات رؤوس الأموال (الاستثمار الأجنبي المباشر)، فإن معدل نموها قد هبط من ١٤,٨ بالمئة في الفترة ١٩٧٣ ـ ١٩٨٠ إلى ٤,٩ بالمئة في الفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٥، ثم عاد إلى ما يقرب من مستواه الأول في العقد ١٩٨٥ ـ ١٩٩٤ حيث بلغ ١٤,٣ بالمئة. أما بالنسبة لتدفقات رؤوس الأموال الخاصة الأجنبية (استثمار مباشر وغير مباشر) إلى الدول النامية، فقد شهدت التسعينيات نمواً سريعاً فيها. ولكن هذا النمو السريع في التسعينيات لم يكن إلا عودة إلى المستوى الذي كان قد تحقق في الفترة ١٩٧٥ ـ ١٩٨٢، بعد فترة تراجع شديد في سنوات الثمانينيات. ففي هاتين الفترتين كان التدفق السنوي في رأس المال الأجنبي في حدود ٥ بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية. وبالطبع، فلم تكن كل مكونات رأس المال الأجنبي المتدفق إلى الدول النامية في حالة تزايد في التسعينيات. فقد شهدت تدفقات المعونة الرسمية الإنمائية هبوطاً ملحوظاً حتى انها لم تعد تمثل أكثر من ٢٠ بالمئة من إجمالي التدفق السنوي لرأس المال الأجنبي في التسعينيات، بعد أن كانت أكثر من ٥٠ بالمئة في الثمانينيات. ومن الملاحظ أن جزءاً مهماً من تدفقات رأس المال الخاص صار يأخذ شكل رأس مال سائل سريع الحركة من سوق مالي إلى آخر، بحثاً عن فرص الربح الكبير والسريع. ومن ثم فهو مصدر عدم استقرار شديد، فضلاً عن كونه مصدراً لا يعول عليه في تمويل التنمية.

٥ ـ وحسبما يظهر من دراسات قام بها فيلكس وسنج(٧)، فإن أداء الاقتصاد العيني في الدول الصناعية المتقدمة في الثمانينيات والتسعينيات ـ وهي الفترة التي شهدت نظماً أكثر تحرراً للتجارة وحركات رؤوس الأموال بالمقارنة بالخمسينيات والستينيات ـ كان أبعد ما يكون عن توقعات أنصار الليبرالية الاقتصادية المدافعين عن توجهات منظمة التجارة العالمية والعولمة. فمعدلات نمو الناتج القومي كانت أقل في الثمانينيات والتسعينيات بالقياس إلى الخمسينيات والستينيات، وذلك في ٢١ دولة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية من أصل ٢٢ دولة من هذه الدول جرت دراسة أوضاعها. ولم يصل معدل نمو الإنتاجية في الثمانينيات والتسعينيات إلا إلى نصف المستوى الذي كان قد حققه في الخمسينيات

(٧) مشار إليها في: Singh, Ibid., p. 21.

والستينيات. كما كانت التقلبات في أسعار الصرف ومتغيرات اقتصادية أخرى كثيرة أشد في الفترة الأحدث عنها في الفترة الأقدم. وكان الفشل كبيراً بوجه خاص في ما يتعلق بالبطالة، حيث شهدت دول صناعية كثيرة معدلات بطالتها تنتقل من خانة الآحاد إلى خانة العشرات في الثمانينيات والتسعينيات. وبينما كان معدل البطالة في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية لا يزيد على ٣ بالمئة في الفترة ١٩٦٤ ـ ١٩٧٣، و٤,٩ بالمئة في الفترة ١٩٧٤ ـ ١٩٧٩، فإنه قد بلغ ٧,٢ بالمئة في الفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩، و٧,٤ بالمئة في الفترة ١٩٩٠ ـ ١٩٩٩(٨).

ومن النتائج المهمة لمتابعة التطورات في النشاط الاقتصادي العالمي خلال النصف الأخير من القرن العشرين يذكر سنج نتيجتين جديرتين بالتأمل، وهما:

أ ـ أن النمو الأعلى لكل من الصادرات والإنتاج في ظل الفترة غير الليبرالية بالقياس إلى الفترة الأحدث (فترة العولمة) يشير إلى أن العامل الأساسي في نمو التجارة الدولية هو النمو السريع في الإنتاج، وان تحرير التجارة لا يؤدي بالضرورة إلى نمو الإنتاج كما يزعم الليبراليون. وهذه نتيجة ذات دلالة مهمة للدول النامية، وتؤكد ما سبق أن ذهبنا إليه في القسم (رابعاً) من الفصل الأول من هذا الكتاب.

ب ـ أن الزعم بأن العقدين الأخيرين من القرن العشرين شهدا تسارعاً في التكامل الاقتصادي العالمي قد لا يكون صحيحاً. والراجح أن ما حدث هو أن هذا التكامل قد اتخذ شكلاً جديداً في ظل النظم الأكثر تحرراً للتجارة وانتقال رؤوس الأموال في العقدين الأخيرين. فقد حلت تدفقات رؤوس الأموال الخاصة محل تدفقات المعونات الرسمية الثنائية ومتعددة الأطراف إلى الدول النامية، وشهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر (استثمارات المحفظة) زيادة ضخمة، وإن كانت هذه التدفقات تصب في عدد محدود جداً من الدول النامية، وتؤدي إلى حالة من عدم الاستقرار في الكثير منها. وأخيراً، ثمة حركة عكسية لا يستهان بها لتدفق رؤوس الأموال من الدول النامية إلى الدول المتقدمة(٩).

---

(٨) على الرغم من اتجاه معدلات البطالة للانخفاض في السنوات الأخيرة، إلا أن المعدلات المسجلة في عام ٢٠٠٠ لم تزل مرتفعة في عدد غير قليل من الدول الصناعية. فالمتوسط لدول الاتحاد الأوروبي كان ٩,١ بالمئة في حزيران/يونيو ٢٠٠٠. وبلغ المعدل ٩,٥ بالمئة في ألمانيا (تموز/يوليو ٢٠٠٠)، و٩,٦ بالمئة في فرنسا (حزيران/يونيو ٢٠٠٠)، و١٠,٧ بالمئة في إيطاليا (نيسان/ابريل ٢٠٠٠)، و١١,٢ بالمئة في بلجيكا (تموز/يوليو ٢٠٠٠)، و١٤ بالمئة في اسبانيا (حزيران/يونيو ٢٠٠٠)، وذلك حسبما جاء في:
Economist (26 August 2000).

(٩) Singh, Ibid., p. 21.

بعد هذا الاسترسال الذي رأيناه ضرورياً لفهم اتجاهات الرأي العام المناهضة للعولمة، والمناهضة بالتالي لمنظمة التجارة العالمية التي صارت رمزاً للعولمة كما أسلفنا، يلزم التأكيد أن ثمة منظمات أخرى تشترك مع منظمة التجارة العالمية في دعم التوجهات المرتبطة بظاهرة العولمة. ويأتي في مقدمة هذه المنظمات البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. غير أن الأنظار صارت مركزة على المنظمة الوليدة أكثر من هاتين المنظمتين الأقدم، وذلك لاتساع الدور المرسوم لها القيام به بمقتضى الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي، ولخطورة هذا الدور أيضاً. فقد صارت منظمة التجارة العالمية أشبه بحكومة عالمية (غير منتخبة شعبياً بالطبع) منوط بها إدارة قواعد النظام التجاري العالمي بأوسع معانيه، وبخاصة بعدما امتدت صلاحيات هذه المنظمة لتشمل الأمور المتعلقة بالاستثمار والملكية الفكرية، وبعدما ازداد إلحاحها على تولي القضايا الخاصة بالعمل والبيئة.

ومما يسترعي الانتباه أن هذه الرؤية لدور منظمة التجارة العالمية لا ينفرد بها الناقدون للمنظمة أو المعترضون على قيامها أصلاً، بل يمكن الزعم بأن القيادات المسيطرة على إدارة هذه المنظمة قد امتلكت رؤية مشابهة، وبخاصة في السنوات الأولى لقيام المنظمة وفي أعقاب نشوة الدول الصناعية الرئيسية بما أنجزته من اتفاقات وتفاهمات وقرارات موافقة لأغراضها في المقام الأول. ومن الشواهد الجديرة بالتأمل في هذا الشأن قول ريناتو روجيرو أول مدير عام لمنظمة التجارة العالمية: «إننا (في المنظمة) لسنا بصدد كتابة قواعد للتفاعل بين اقتصادات وطنية منفصلة بعضها عن بعض. إننا نكتب دستوراً لاقتصاد عالمي موحد»[(١٠)]. فهذا القول يضفي على منظمة التجارة العالمية صفة المشرع للاقتصاد العالمي، أو حتى صفة الحكومة العالمية، أو الصفتين معاً (باعتبار المنظمة مسؤولة عن مراقبة تنفيذ ما يتم التوصل إليه فيها من اتفاقات)، بينما لم تحصل المنظمة على تفويض من شعوب العالم بذلك أصلاً. ومن هنا صارت قضية الديمقراطية مطروحة من جانب الكثيرين، ليس فقط في ما يتعلق بأداء المنظمة، بل في ما يتعلق بوجودها ذاته أيضاً. وتثير قضية تمثيل الدول في المنظمة حساسيات خاصة، ولا سيما الممثلين التجاريين للدول الصناعية الكبرى صانعة القرارات في هذه المنظمة الذين يعتبرون ممثلين لدوائر المال والأعمال في بلادهم وعلى الأخص الشركات متعدية الجنسية، أكثر من كونهم ممثلين لشعوب تلك البلاد.

---

(١٠) هذا القول مقتبس من: W. K. Tabb, «After Seattle: Understanding the Politics of Globalization,» *Monthly Review*, vol. 51, no. 10 (March 2000), pp. 1-18.

وفي محاولة لصد الهجوم على منظمة التجارة العالمية الذي بلغ ذروته في سياتل في أواخر عام ١٩٩٩، ومواجهة دعاوى مناهضي العولمة بأن المنظمة صارت بيتاً للعولمة، تضع لها القواعد وتراقب تنفيذ الدول للاتفاقات الضرورية للنظام الاقتصادي المعولم، يقول الأمين العام الجديد للمنظمة مايك مور: «إن المنظمة لم تخلق العولمة. فالعولمة قديمة. وما المد الحالي لها إلا نتاج الثورة الحديثة في المعلوماتية والاتصالات. والصلة الصحيحة بين العولمة والمنظمة لا تتمثل في أن المنظمة هي المهندس الشرير للعولمة (كما يزعم مناهضو المنظمة والعولمة)، وإنما تتمثل في أن المنظمة هي منتدى للتفاوض حول القواعد التي تساعد على توجيه أو إدارة العولمة»[١١].

ولا يخفى أن الفارق الزمني بين قول المدير العام الحالي وقول المدير العام السابق للمنظمة هو خمس سنوات (١٩٩٥ ـ ١٩٩٩)، تجمعت خلالها مشاعر العداء للمنظمة من جانب قوى مختلفة المشارب والمصالح في عالم الشمال وعالم الجنوب، وتعرضت فيها الدول المتقدمة والشركات متعدية الجنسية المسيطرة على زمام الأمور في منظمة التجارة العالمية لهجوم كاسح، ولا سيما في أعقاب الأزمة المالية الآسيوية (١٩٩٧)، وأثناء انعقاد المؤتمر الوزاري الثالث للمنظمة في سياتل (١٩٩٩). وسوف نتناول هذين الحدثين على التوالي في القسمين التاليين من هذا الفصل.

ثانياً: إنذار مبكر من مخاطر التحرير والعولمة: الأزمة الآسيوية (١٩٩٧)

شهد شرق آسيا في صيف عام ١٩٩٧ أزمة من أخطر الأزمات التي تعرض لها العالم في زمن العولمة[١٢]. وقد بدأت الأزمة في تايلاند بانسحاب واسع النطاق لرؤوس الأموال من أسواق المال المحلية، ثم امتدت الأزمة لتشمل دولاً أخرى في شرق آسيا مثل اندونيسيا وماليزيا وهونغ كونغ وسنغافورة وكوريا

(١١) منقولة ـ بتصرف ـ من: WTO, *Annual Yearbook, 2000,* p. 4.

(١٢) لا يتسع المجال هنا لعرض تفصيلي للأزمة الآسيوية. ونحيل القارئ في هذا الشأن إلى المصادر التـالية: IMF, *World Economic Outlook: Interim Assessment, December 1997,* World Economic and Financial Surveys (Washington, D.C.: IMF, 1998); *South Letter* (South Center), vol. 1, no. 30 (1998); R. Wade and F. Veneroso, «The Gathering World Slump and the Battle over Capital Controls,» *New Left Review,* no. 231 (September-October 1998); UNCTAD, *Trade and Development Report, 1999,* and Singh, *Global Economic Trends and Social Development,* pp. 25-27.

والفيليبين وتايوان. وتمثلت الأزمة في هروب رؤوس الأموال إلى الخارج من هذه الدول وانهيار بورصاتها، وهبوط حاد في أسعار صرف عملاتها، وتدهور فظيع في احتياطياتها من النقد الأجنبي، وتزايد ملموس في عجز موازين مدفوعاتها، وإفلاس عدد لا بأس به من شركاتها ومصارفها، وهبوط معدلات النمو الاقتصادي فيها إلى ما تحت الصفر. واتسعت دوائر الأزمة بعد ذلك لتصيب اليابان ذات الصلات القوية بالنمور القديمة والجديدة في آسيا، وعدد كبير من دول العالم الأخرى وبوجه خاص الدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً.

وقد وجهت الأزمة الآسيوية ضربة في الصميم ليس فقط للدول الآسيوية المعنية، وأكثرها دول ذات سجل تنموي مرموق، ولكنها أصابت أيضاً معظم الدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً بخسائر ملموسة. فقد عصفت الأزمة باقتصادات شرق آسيا وروسيا في عام ١٩٩٨، وأدت إلى تقهقر خطير في الأداء الاقتصادي لأمريكا اللاتينية. وفي كل المناطق تآكلت ثمار جهود مضنية لسنوات طويلة، ولا سيما في مجال النمو الاقتصادي وتخفيف حدة الفقر. وانخفض معدل النمو الاقتصادي في الدول النامية من ٦ بالمئة في عام ١٩٩٦ إلى أقل من ٢ بالمئة في عام ١٩٩٨، بل إن هذا المعدل هبط لأول مرة في عشر سنوات عن نظيره في الدول الصناعية، كما سلف ذكره. ودخلت الدول الاشتراكية سابقاً في كساد عظيم، بعدما كانت قد بدأت في تحقيق معدلات نمو موجبة في عام ١٩٩٧. ومن جهة أخرى، هبط نصيب المواد الأولية في التجارة الدولية، لأول مرة خلال خمسين عاماً، إلى ما دون ٢٠ بالمئة. وبينما أصاب هذا التطور الدول النامية في قيمة صادراتها، فقد استفادت الدول الصناعية منه، فضلاً عن استفادتها من انخفاض أسعار السلع المصنعة في الدول التي انخفضت قيمة عملاتها انخفاضاً كبيراً بالنسبة للدولار.

وقد جاءت الأزمة الآسيوية كإنذار مبكر من مخاطر التحرير السابق لأوانه للتجارة وحركات رؤوس الأموال، ومن العواقب الوخيمة للاندماج السريع للدول النامية في النظام الاقتصادي المعولم. ومن اللافت للنظر أن أقل الدول تأثراً بتداعيات الأزمة الآسيوية كانت هي أشد الدول مقاومة لإغراءات التحرير والاندماج في النظام الرأسمالي العالمي، ويأتي في مقدمتها الصين والهند. ولا شك في أن نجاة هاتين الدولتين من آثار تلك الأزمة أمر لا يخلو من دلالات عميقة، ولا سيما أنهما من الدول التي تحتفظ بدرجة عالية نسبياً من التدخل الحكومي في إدارة الاقتصاد وتوجيه التنمية، وكذلك فإنهما تمارسان قيوداً شديدة على انتقال رؤوس الأموال عبر حدودهما، وذلك على الرغم من تحريرهما لبعض جوانب النشاط الاقتصادي الأخرى. وسوف نعود إلى هذه النقطة بعد قليل.

كما جاءت الأزمة لتؤكد ما كان يساور الدول النامية من مخاوف من جراء الاندفاع السريع على طريق التحرير والعولمة. فقد أعرب عدد من قادة الدول النامية، ولا سيما رئيس وزراء ماليزيا مهاتير محمد، عن هذه المخاوف بشكل واضح في محافل عديدة قبل وقوع الأزمة، كان مؤتمر الأمم المتحدة التاسع للتجارة والتنمية الذي عقد في جنوب افريقيا في أيار/مايو وحزيران/يونيو ١٩٩٦ من أبرزها. لقد حذر محاضير محمد في صيف ١٩٩٦ من تصديق ادعاءات الدول المتقدمة بأن إزالة الحواجز بين الدول وتحرير انتقال السلع والخدمات والأموال عبر الحدود سيفيد الدول الصغيرة والدول الكبيرة، كما سيفيد الدول الفقيرة والدول الغنية سواء بسواء. وأكد أن هذه العولمة سوف تترك الدول النامية في حالة انكشاف تام، مع فقدان القدرة على حماية نفسها، ومع فقدان استقلالها الذي ناضلت طويلاً من أجل تحقيقه. وعبر عن اعتقاده بأنه مثلما أدى انتهاء الحرب الباردة إلى الموت والدمار للكثير من البشر والدول، فإن العولمة يمكن أن تؤدي إلى النتيجة نفسها. فالعولمة تؤدي إلى ثراء القلة وتهميش الكثرة، وتفاقم الاستقطاب الاجتماعي بين الأغنياء والفقراء. وأشار رئيس وزراء تنزانيا إلى تحذيرات مشابهة، مؤكداً أن فتح اقتصادات الدول النامية أمام الواردات الأجنبية يهدد بانهيار الصناعات القائمة، بل وينذر بعملية «نفي للتصنيع» (De - Industrialization) في هذه الدول. كما أصدر وزراء الدول الأقل نمواً في مؤتمر الأمم المتحدة التاسع للتجارة والتنمية بياناً ينبهون فيه إلى أن هذه الدول تنخرط في عمليات العولمة من موقع الضعف وغياب التكافؤ مع الأطراف الأقوى في النظام الاقتصادي العالمي، مما يهددها بالتهميش. وأكد البيان الأضرار التي ستلحق بهذه الدول من جراء تنفيذ اتفاقات جولة أوروغواي.

والحق أن المخاوف من العولمة لا تصدر من دوائر الجنوب وحدها، بل إن هناك أصواتاً غير قليلة في الشمال تساورها هذه المخاوف ذاتها، فضلاً عن مخاوف أخرى ذات أهمية خاصة من منظور بعض الجماعات في دول الشمال، كالمزارعين في الاتحاد الأوروبي، وعمال بعض الصناعات التقليدية التي قد يلحق بها الضرر من فتح أسواق الدول المتقدمة أمام صادرات الصناعات المناظرة في الدول النامية، والجماعات المهتمة بحماية البيئة، والفئات المتوجسة من فتح الباب أمام المنتجات المهندسة وراثياً[١٣].

---

(١٣) يقدم موقع شبكة العالم الثالث (Third World Network-TWN) على الانترنت طائفة مهمة من أقوال رؤساء الدول ومن الاقتباسات من التقارير الدولية والصحف بشأن أضرار العولمة ومخاطرها. وأقوال رئيس وزراء كل من ماليزيا وتنزانيا مقتبسة من هذا المصدر. وعنوان الموقع هو: www.twnside.org.sg.

والسؤال الآن هو: ما الذي يمكن أن نتعلمه كدول نامية عموماً، وكدول عربية خصوصاً، من الأزمة المالية الآسيوية؟

ينبغي أن نذكر ابتداءً أن الخبرات التنموية لدول شرق وجنوب شرق آسيا التي درج المراقبون على وصفها بالنمور، هي خبرات غنية بالدروس للمعنيين برسم استراتيجيات التنمية ووضع السياسات الاقتصادية في الأقطار العربية. وبعض هذه الدروس يدور حول أمور إيجابية جديرة بالمحاكاة، بينما يدور بعضها الآخر حول أمور سلبية جديرة بالاجتناب.

ومن أهم الأمور التي يحسن بالتنمية العربية محاكاتها حرص الآسيويين على رفع معدل الادخار المحلي وعلى الحفاظ على ارتفاعه لفترات طويلة، وعنايتهم الفائقة بتنمية الموارد البشرية وبناء قواعد وطنية للعلم والتقانة، وتدخل حكوماتهم بشتى السبل لإنشاء مزايا تنافسية لبعض الصناعات وتمكين هذه الصناعات من اقتحام الأسواق العالمية، وكذلك تدخل الحكومات للسيطرة على الأسواق وتوظيفها لخدمة التنمية المنشودة.

والحق أن هذه كانت من السمات البارزة للنمور الآسيوية في المراحل الأولى لتنميتها وحتى وقت ليس ببعيد، أي قبل اندفاعها على طريق تحرير الاقتصاد والاعتماد على آليات السوق والاندماج الشديد في الاقتصاد العالمي. لقد سارت هذه الدول في السنوات الأخيرة بمعدلات متسارعة في اتجاه إزالة القيود على الأسواق والأسعار والتجارة الخارجية. واندفعت مؤخراً ـ دونما تحفظ أو تحرز ـ نحو تحرير أسعار الصرف ورفع القيود على التعاملات في العملة الوطنية. ومن ثم انفتحت الأبواب بلا ضابط أو رابط أمام المضاربات المحمومة على أسعار الصرف. وراحت هذه الدول تندمج على نطاق واسع في الاقتصاد العالمي، وربطت أسواق المال فيها ربطاً وثيقاً بالأسواق المالية العالمية من دون قيود أو ضوابط للوقاية من تحركات الأموال الساخنة.

وقبلت هذه الدول اللعب مع الكبار، وهي ـ على الرغم من إنجازاتها الاقتصادية المبهرة ـ لم تزل دولاً صغيرة ذات اقتصادات محدودة القدرات بالقياس إلى الكيانات الاقتصادية العملاقة التي صارت تتحكم في مقادير الاقتصاد العالمي. وكانت تلك مخاطرة عظيمة يبدو أنها لم تتحسب لها جيداً، ربما لتوهم أنها أصبحت من الكبار مثلهم، وربما لشعور مبالغ فيه بالقوة ساعد الآخرون على إذكائه بالحديث غير المسؤول عن المعجزات الآسيوية.

وبعدما كان قسط عظيم من النمو الاقتصادي يمول بالاعتماد على المدخرات

الوطنية التي دأبت الكثرة من الدول الآسيوية على الاحتفاظ بمعدلاتها عند مستويات شديدة الارتفاع، تزايد الاعتماد مؤخراً على التمويل المصرفي من الداخل والخارج. كما تزايد الاعتماد أيضاً على تدفقات رأس المال الأجنبي الخاص، وبخاصة رأس المال العالمي اللاهث وراء الربح السريع دونما ارتباط بسوق بعينه أو بوطن بذاته. ومما زاد الطين بلة اتجاه نسبة كبيرة من القروض إلى تمويل الاستثمار العقاري الزائد على الحاجات الفعلية، وإلى المضاربات العقارية، والمضاربات في البورصات، بدلاً من تمويل الاستثمارات الإنتاجية. وكان في ذلك خطر شديد على المقترضين والمقرضين على السواء، بل وعلى الدول ذاتها.

ومع تسارع حركة النمور في هذا الاتجاه بدأت أجراس الخطر تدق محذرةً من المخاطر الكبرى التي تتهدد النمور الآسيوية، وحاملةً في الوقت نفسه رسائل تحذير قوية لتلك الدول التي أعلنت أن غاية مناها أن تتحول إلى نمور هي الأخرى، ومن بينها عدة دول عربية كما هو معروف.

وقد كانت دقات أجراس الخطر مدوية بشكل خاص منذ تموز/يوليو ١٩٩٧، حيث شهدت أسواق المال وأسعار العملات الوطنية في عدد من دول النمور الآسيوية القديمة والجديدة انهيارات مروعة. وصارت اقتصادات هذه الدول معرضة لأزمات طاحنة، كما أصبحت كثرة من الشركات والبنوك مهددة بالإفلاس. وسارعت بعض هذه الدول بتقليص الانفاق العام ورفع أسعار الفائدة، فضلاً عن استنزاف جانب كبير من احتياطياتها من النقد الأجنبي في دفاع يائس عن قيمة عملاتها. كما هرول عدد منها طالباً النجدة من صندوق النقد الدولي. وبالفعل سارع الصندوق بالاستجابة وقدم قروضاً ضخمة لبعض هذه الدول. وبذلك كان الخروج من الأزمة بثمن باهظ، متمثلاً في الديون الخارجية التي سوف تتحملها شعوب هذه الدول لسنوات عديدة قادمة.

وقد أبرزت الأزمة الأخيرة للنمور الآسيوية أن المسار الذي اتبعته هذه الدول لم يكن كله «سمناً وعسلاً»، وأن في خبرات التنمية في هذه الدول أموراً سيئة يحسن بالراغبين في تنميةٍ سويةٍ اجتنابُها. فإلى جانب المثالب التي صاحبت المراحل الأولى للنمو الآسيوي مثل الحكم الدكتاتوري وغياب المشاركة والسيطرة الأجنبية وبخاصة التبعية للولايات المتحدة، بدأت تتكشف مع الأزمة الأخيرة عدة دروس جديرة بالنظر والاعتبار، وبخاصة من المتحمسين لتقليد نموذج النمور والداعين إلى الليبرالية الاقتصادية في الوطن العربي. ومن أهم هذه الدروس ما يلي:

١ ـ إن الأسواق لا تصحح نفسها بنفسها إلا عندما تكون الانحرافات بين

العرض والطلب ضئيلة، أو حدية. أما عندما تكون هذه الانحرافات ضخمة كما حدث في الأزمات الآسيوية الأخيرة، فإن آليات السوق تعجز عن إحداث التصحيح، وإذا ترك لها المجال كي تعمل على هواها فإنها تؤدي إلى كوارث فظيعة. ولا مفر في مثل هذه الحالات من تدخل قوة من خارج السوق لاستعادة التوازن، ممثلة في الحكومات وصندوق النقد الدولي كما حدث مع النمور الآسيوية مؤخراً. ومن هنا لا بد من أن نطرح على أنفسنا مجدداً السؤالين الآتيين: حتام يستمر الإلحاح على تقليص دور الدولة وعلى إطلاق العنان لآليات السوق في إدارة وتشغيل الاقتصاد؟ وحتام يستمر الإصرار على فتح أبواب الاقتصاد الوطني على الخارج واندماجه في الاقتصاد الرأسمالي المعولم، وذلك قبل أن يشتد عوده، وقبل أن يصبح مؤهلاً للدخول في منافسة أكثر تكافؤاً مع الأقوياء؟

٢ ـ على خلاف ما ذهب إليه صندوق النقد الدولي في تحليله للأزمة من أن أحد الأسباب الرئيسية في الاختلالات الاقتصادية وسوء تخصيص الموارد في الدول التي تعرضت للأزمة هو الإفراط في تدخل الحكومة في الاقتصاد، فإن التقليص المتزايد لدور الحكومة في السنوات الأخيرة هو الذي أدى إلى استمرار الاختلالات الاقتصادية وتفاقمها. وكما يذكر سنج فإن كلاً من تايلاند وكوريا الجنوبية أجرتا قبل الأزمة تحريراً مالياً واسع النطاق؛ الأمر الذي أدى إلى عدم استطاعة حكومتيهما تنسيق عملية تخصيص الموارد. وكما هو معروف الآن، أدى هذا التحرير المالي إلى إفراط في الاستثمار في بعض المجالات، وهبوط معدلات ربحيتها بالتالي. ولذا فإن تجنب الأزمات يقتضي الحفاظ على درجة معقولة من التدخل الحكومي واحتفاظ الحكومات بالسيطرة على مراكز التحكم في الاقتصاد ـ ولا سيما القطاع المالي والقطاع الخارجي ـ مع توسيع نطاق تشاور الحكومات ليس فقط مع دوائر المال والأعمال، ولكن أيضاً مع النقابات العمالية ومع مختلف منظمات المجتمع المدني(١٤).

٣ ـ إذا كان تحرير التجارة وفتح الأسواق قبل امتلاك حد يعتد به من المزايا التنافسية أمراً خطيراً، فإن الأخطر منه كما تشير خبرة النمور الآسيوية التي وقعت في براثن الأزمة، هو التسرع في تحرير حساب المعاملات الرأسمالية في ميزان المدفوعات، وبخاصة مع اتساع نطاق العولمة المالية، والتحركات السريعة ـ والطائشة في غير قليل من الحالات ـ لرأس المال المضارب. وفي دراسة لعينة من

---

(١٤) Singh, Ibid., pp. 26-27.

مائة دولة، لم يجد رودريك ما يدعم الادعاء بأن تحرير حساب رأس المال يؤدي إلى تسريع النمو الاقتصادي، أو أن الاحتفاظ بقيود على هذا الحساب ذو تأثير سلبي على الأداء الاقتصادي. ومن اللافت للنظر في هذا الشأن أن صندوق النقد الدولي ذاته، وهو بالطبع من أشد المتحمسين لتحرير التجارة وانتقال رؤوس الأموال، قد توصل في إحدى دراساته إلى أن الدراسات المتاحة لا تقدم أدلة حاسمة على الأثر الإيجابي لتحرير حساب رأس المال على النمو الاقتصادي؛ فالأدلة المتاحة مختلطة[١٥].

٤ ـ أبرزت الأزمة الآسيوية الأهمية الخاصة للقطاع المالي بوجه عام، والقطاع المصرفي بوجه خاص. فقد تبين أن هذا القطاع من أشد القطاعات حساسية للتقلبات في أهواء رأس المال المحلي والأجنبي على السواء، وأنه من أكثر القطاعات احتياجاً إلى الضبط والمراقبة تفادياً لانفلات تصرفاته إما لقصر النظر وإما بفعل الفساد والمفسدين، أو لهذين السببين معاً. فثمة مسؤولية خاصة تقع على القطاع المالي، وعلى الإفراط في تحريره، ومن ثم غياب ضوابط كافية على نشاطاته، وذلك فضلاً عن انتشار الفساد فيه، في ما لحق بالدول الآسيوية من أزمات وما ترتب عليها من خسائر. وفي تقديرنا أن القطاع المالي في الكثير من الدول العربية هو أضعف الحلقات في سلسلة إدارة الاقتصاد والتنمية. ومن ثم فهو جدير باهتمام خاص لتصويب مساراته وتطهيره من الفساد وإحاطته بالضمانات الكافية للوقاية من الشطط والانحراف، فضلاً عن حمايته من عواقب سوء التقدير والإدارة.

٥ ـ إن تحويل مهام التنمية إلى القطاع الخاص مع إطلاق حريته في الاقتراض من الخارج يمكن أن يوقع الاقتصاد الوطني في مشكلات مديونية خارجية لا تقل خطراً عن مشكلات المديونية الخارجية التي تعرضت لها دول نامية كثيرة من قبل واضطرت معها إلى الاستنجاد بالصندوق والبنك الدوليين وقبول برامج التثبيت والتكيف الهيكلي. كل ما في الأمر أن شكل الديون الخارجية هو الذي يتغير من ديون خارجية عامة إلى ديون خارجية خاصة. وتقدر الديون الخارجية الخاصة بنحو ٧٠ مليار دولار لتايلاند و٥٥ مليار دولار لإندونيسيا. وقد حل أجل سداد نسبة كبرى من هذه الديون في الوقت الذي تعجز فيه شركات كثيرة عن الوفاء بها.

(١٥) دراسة رودريك ودراسة صندوق النقد الدولي مشار إليهما في: المصدر نفسه، ص ٢٢. انظر أيضاً بحثاً مفصلاً لمسألة تحرير حساب رأس المال أو فرضه القيود عليه، ووجهة نظر ناقدة لتحريره، في: **Wade and Veneroso, «The Gathering World Slump and the Battle over Capital Controls».**

وهو ما قد يؤدي إلى طلب إعادة جدولة هذه الديون والحصول على قروض جديدة، تماماً مثلما حدث من قبل مع الدول النامية ذات الديون الخارجية العامة الضخمة.

٦ ـ إن البورصات سلاح ذو حدين: **أحدهما** لا شك في فائدته للتنمية وهو تسهيل انتقال رؤوس الأموال وهو بالطبع أحد عوامل تشجيع وجذب الاستثمارات. **والآخر** لا شك في أنه يمكن أن يلحق أفدح الأضرار بالتنمية، وهو يتمثل في المضاربة وحركات رؤوس الأموال الساخنة. ومن الواضح أنه في ظروف انفتاح أسواق المال بعضها على بعض إقليمياً أو عالمياً، وفي غيبة الرقابة والقيود الحكومية على هذه الأسواق وعلى انتقال الأموال في ما بينها، يمكن أن تتحول البورصة إلى سلاح يفتك بالتنمية. وعلى المتحمسين لأسواق المال المفتوحة، أو حتى المغلقة، أن يدلونا على طريقة تعظم الجانب الإيجابي البناء للبورصات وتدني جانبها السلبي المدمر.

٧ ـ إن تفاقم مشكلة الديون الأجنبية الخاصة، وتزايد الاعتماد على أسواق المال المتكوكبة (أو المعولمة) يطرح مجدداً مخاطر الاعتماد الكبير على الخارج، وخصوصاً في حالة الاقتصادات الصغيرة الحجم. إن أزمة النمور الآسيوية تثير في حقيقة الأمر قضية الاعتماد على النفس والدرجة التي من الضروري الالتزام بها منه في وقت تزداد فيه الضغوط ـ جنباً إلى جنب مع الاعتبارات الموضوعية الكامنة وراء ظاهرة العولمة ـ للانفتاح على النظام الاقتصادي العالمي والاندماج فيه. كما أن أزمة نمور آسيا ـ ومعظمها دول صغيرة كما هو معلوم ـ تطرح أيضاً قضية كيفية مواجهة الدول الصغرى لتحديات التنمية من جهة، وتحديات العولمة من جهة أخرى، في غياب الانتماء إلى تكتلات اقتصادية لهذه الدول. والمخرج لذلك في ما نرى هو الأخذ بسياسة التنمية المستقلة أو المعتمدة على الذات على الصعيدين القطري والجمعي. وهنا تبرز أهمية تنشيط العمل الاقتصادي العربي المشترك بدرجات متصاعدة صوب التكامل الاقتصادي العربي. وكان لنا كلام كثير في هذا الشأن في الفصل السابق، كما سوف تكون لنا وقفة مع التنمية المستقلة في زمن العولمة في ختام الفصل الحالي.

وبطبيعة الحال، فإنه بالإضافة إلى ما أبرزته الأزمة الآسيوية من محاذير في ما يتعلق بإدارة الاقتصاد ورسم سياسات التنمية الوطنية، فإنها قد أبرزت أيضاً الحاجة إلى ضوابط لحركة رأس المال العالمي، وإلى هندسة جديدة لأسواق المال المعولمة، بل وإعادة هيكلة النظام المالي والنظام النقدي العالمي.

ثالثاً: التحدي العنيف لمنظمة التجارة العالمية والعولمة: موقعة سياتل (١٩٩٩)

شهد العالم أكبر حركة احتجاج راديكالية ضد العولمة، ورمزها الحديث: منظمة التجارة العالمية، وذلك بمناسبة انعقاد المؤتمر الوزاري الثالث لهذه المنظمة في مدينة سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية في الفترة من ٣٠ تشرين الثاني/ نوفمبر إلى ٣ كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٩. وقد بدأت الحركة مبكراً قبيل انعقاد المؤتمر، ولا سيما من خلال أحدث تقانة للعولمة: شبكة الشبكات العالمية للاتصالات - الانترنت. وقد قادت هذه الحركة الاحتجاجية منظمات المجتمع المدني في عدد كبير من دول العالم: قدر العدد بنحو ٨٠٠ منظمة تنتمي إلى نحو ٧٥ دولة، فضلاً عن عدد من المنظمات الأهلية ذات الصفة العالمية. وقد كانت هذه المنظمات على درجة شديدة من التنوع، حيث شملت - ضمن ما شملت - نقابات عمالية، وجماعات حماية المستهلكين، وجمعيات حقوق الإنسان، وجماعات المحافظة على البيئة، وذلك بالإضافة إلى منظمات عالمية معروفة مثل «أوكسفام» (Oxfam)، ومنظمات غير معروفة أو تكونت خصيصاً استعداداً لموقعة سياتل، مثل جماعة «التحرك العالمي للشعوب» (PGA (People's Global Action))، ومنظمة «المواطن العام» ((PC (Public Citizen)).

ومن بين البيانات المهمة التي صدرت احتجاجاً على منظمة التجارة العالمية ومؤتمرها الوزاري الثالث البيان الصادر عن هيئة أطلقت على نفسها اسم «ممثلو المجتمع المدني المعارضون لمفاوضات دورة الألفية»، أي المعارضون لدورة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف التي كانت المنظمة - والدول الصناعية بوجه خاص - تأمل في تدشينها من خلال مؤتمر المنظمة في سياتل. لقد وقّع على هذا البيان ١٢٠٠ منظمة في ٨٧ دولة. وقد أكد البيان على الدور البارز لمنظمة التجارة العالمية في زيادة التركز في توزيع الثروة بين أقلية من الأغنياء، وتفشي الفقر في أغلبية بلدان العالم. كما طالب البيان بوقفة لإعادة تقويم أعمال المنظمة، مع تأجيل كل مفاوضات تهدف إلى توسيع نطاق سلطة المنظمة(١٦).

وطبقاً للتقارير الموثوق فيها، احتشد في سياتل نحو أربعين ألف شخص للتظاهر والإعراب عن سخطهم على منظمة التجارة العالمية، ومقاومتهم للعولمة التي

---

(١٦) انظر: محمد سيد أحمد، «معضلات عصرية: المجتمع المدني ضد منظمة التجارة،» **الأهرام**، ٢/ ١٢/ ١٩٩٩؛ «معركة سياتل،» في: *Economist* (27 November 1999), and الملف الخاص بعنوان: «قمة سياتل ومصير منظمة التجارة العالمية،» **السياسة الدولية**، السنة ٣٦، العدد ١٣٩ (كانون الثاني/ يناير ٢٠٠٠).

ترمز إليها المنظمة. وهو حشد غير مسبوق، ويفوق أكبر حشد شهدته الولايات المتحدة من قبل، وهو تظاهرات ١٩٧٠ احتجاجاً على حرب فيتنام(١٧). ويشير المراقبون إلى أن المتظاهرين كانوا فريقين: فريق **أول** يتألف من الجماعات المعتدلة والمسالمة التي لم تسع إلى الصدام مع منظمة التجارة العالمية، وإنما أرادت التفاهم معها بقصد الحصول على مقعد على مائدة المفاوضات كي تصبح أعمال المنظمة «أكثر ديمقراطية». وهذه الجماعات كانت تتألف من قيادات نقابات العمال الرسمية وممثلي جماعات البيئة ومن إليهم من عناصر تنتمي أساساً إلى الطبقات الوسطى. أما الفريق **الثاني** فكان يتألف من جماعات راديكالية متمردة أرادت منع المؤتمر من الانعقاد أصلاً، أو على الأقل إجبار المؤتمرين على تأجيل افتتاح المؤتمر. ولم يكن لدى هذا الفريق مانع من الدخول في صدامات عنيفة. وهؤلاء هم القلة التي أطلقت عليها الدوائر الرسمية «الفوضويون». وقد تحولت شوارع سياتل إلى ميدان معركة حربية إبان الصدام الذي وقع بين المتظاهرين من جراء إصرارهم على تسيير مسيرات سلمية وسد المنافذ المؤدية إلى مقر الاجتماع، وقوات الشرطة الأمريكية التي لم تتورع عن إطلاق الرصاص المطاطي والقنابل المسيلة للدموع على المتظاهرين، فضلاً عن الاعتقال التعسفي لعدد غير قليل منهم(١٨).

١ ـ سياتل ـ فشل المؤتمر، ولكن من الذي نجح، وفيم كان النجاح؟

الشيء المؤكد في أحداث سياتل هو فشل المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية الذي انعقد في الفترة ٣٠/ ١١ ـ ٣/ ١٢/ ١٩٩٩. فقد انتهى المؤتمر من دون التوصل إلى أية قرارات تعالج المشكلات المعلقة، ومن دون الإعلان عن بدء جولة جديدة من المفاوضات التجارية على غرار جولة أوروغواي التي انتهت في كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٣.

ولكن من الذي نجح أو انتصر في هذه المعركة، وفيم كان النجاح أو الانتصار؟ بشكل عام يمكن القول إن القوى الرافضة للعولمة، والعناصر المعارضة للمزيد من تحرير التجارة تحديداً، قد نجحت ـ ولو إلى حين ـ في صد الهجوم الذي شنته القوى الضاغطة لتوسيع نطاق العولمة، والحد من قوة اندفاع العناصر صاحبة المصلحة في المزيد من تحرير التجارة الدولية. كما نجحت هذه القوى في توجيه ضربة عنيفة لصدقية منظمة التجارة العالمية، وكشف زيف الكثير من

---

(١٧) W. K. Tabb, «The World Trade Organization? Stop World Take over,» *Monthly Review*, vol. 51, no. 8 (January 2000).

(١٨) J. St. Clair, «Seattle Diary,» *New Left Review*, no. 238 (1999).

الادعاءات حول فعالية وعدالة وشفافية النظام التجاري العالمي، أو على الأقل هزت ثقة الكثيرين في هذا النظام وحدت من تفاؤلهم بشأن قابلية وعوده للدول النامية للتحقق. وأخيراً، كسبت الدول النامية مهلة لالتقاط الأنفاس وتدبر الأمور والدراسة الأكثر تعمقاً للقضايا المطروحة، وكذلك للتنسيق في ما بينها بشأن استراتيجيات الحركة في المستقبل.

ولكن من الصعب الحديث عن نجاحات محددة بشكل أكثر تفصيلاً. ذلك أن من أفشلوا مؤتمر سياتل كانوا جماعات مختلطة لا يجمعهم هدف موحد، اللهم إلا إذا كان هذا الهدف هو إفشال المؤتمر، وبالتالي كسب بعض الوقت لإبطاء حركة العولمة. فبعض الجماعات كانت تنتمي إلى الدول النامية أو تتعاطف معها، وكانت تسعى لفتح أسواق الدول المتقدمة أمام منتجاتها. ولكن جماعات أخرى منتمية إلى الدول المتقدمة ـ على الأخص النقابات العمالية ـ كانت تسعى إلى إغلاق أسواق هذه الدول أمام منتجات الدول النامية، وذلك لدرء مخاطر البطالة. وبعض المتجمهرين في سياتل كانوا ضد فرض قيود بيئية على صادرات الدول النامية، وضد وضع اشتراطات خاصة بالعمالة على هذه الصادرات. وفي الوقت نفسه، شد الرحال إلى سياتل من أنصار البيئة ومن أنصار حقوق الأطفال من كانوا يضغطون من أجل أن يضع المؤتمر مثل هذه القيود والاشتراطات.

ولم تكن الخلافات محصورة فقط في محاور المواجهة بين الدول النامية والدول المتقدمة. فقد كانت هناك خلافات حادة بين الدول المتقدمة، من أهمها معارضة أوروبا واليابان إحداث المزيد من التخفيض للدعم الزراعي، ومن ثم معارضتها فتح أسواقها بدرجة أكبر أمام الصادرات الزراعية الأمريكية، وكذلك اعتراض أوروبا على دخول السلع الزراعية الأمريكية المهندسة وراثياً إلى أسواقها، ومعارضة الولايات المتحدة طلب الاتحاد الأوروبي إدراج موضوعات مثل الاستثمار وسياسات المنافسة على جدول المفاوضات. ومن جهة أخرى، على الرغم من وجود عدة مصالح مشتركة بين الدول النامية، وعلى الرغم من وجود مطالب موحدة لها في مواجهة الدول المتقدمة في عدد من المشكلات، إلا أنه لا يمكن تجاهل التباينات في المصالح في موضوعات مختلفة بين الدول النامية، حيث لم تعد هذه الدول تشكل كتلة متجانسة كما كان الحال في الخمسينيات والستينيات(١٩).

---

(١٩) تقدم افتتاحية **الايكونومست** حصراً جيداً للخلافات بين مجموعة الدول النامية ومجموعة الدول المتقدمة من جهة، والخلافات داخل كل مجموعة منهما من جهة أخرى. انظر: *Economist* (27 November 1999).

وكما هو الشأن مع حكاية الفيل والعميان، لا تتوافر صورة شاملة، واضحة ومتفق عليها من جميع المراقبين لهذا الحدث، بمن فيهم من كانوا شهوداً على الحدث سواء في قاعات المؤتمر أو خارجها في شوارع سياتل. فقد تباينت الآراء بشأن ماهية القوى التي شكلت قوة الضغط والتأثير الأكبر في إفشال المؤتمر. فهناك من يرى أن التظاهرات في سياتل قد تمت بتدبير مشترك بين الحكومة الأمريكية ونقابات العمال الأمريكية لدعم المطالب الأمريكية في المؤتمر. وهناك من أرجع الفضل في ما حدث إلى منظمات المجتمع المدني، وبخاصة تلك العاملة في مجالات البيئة وحقوق الإنسان وحماية المستهلك. وهناك من ذهب إلى أن التأثير الأكبر لم يأت فقط ممن تجمهروا وتظاهروا في سياتل، بل إنه جاء من بشر لا حصر لهم، متعددي الأجناس والأغراض، تكتلوا ونسقوا جهودهم من خلال أكثر وسائل الاتصال سرعة وعولمة، ألا وهي الإنترنت[٢٠].

وعلى خلاف الاعتقاد الأكثر شيوعاً بأن التحركات الشعبية في سياتل والعالم كله هي التي أفشلت المؤتمر، ثمة رأي بأن السبب الحقيقي للفشل هو الخلافات بين الدول الكبرى حول عدد من القضايا (كتلك التي أشرنا إلى بعضها في ما سبق)، وذهاب هذه الدول إلى سياتل وكثير من الملفات لم تزل مفتوحة إما لعدم توصل الدراسات والمداولات حولها إلى حلول مقبولة، وإما لاقتران ما تم التوصل إليه من اقتراحات بالحل في الكثير من التحفظات والاستدراكات[٢١]. ومع تسليم أصحاب هذا الرأي بوجود أسباب لعدم الرضا وللتذمر من جانب الدول النامية، إلا أنهم يرون أن هذا لم يكن ليغير من الأمر شيئاً لو أن «الكبار» كانوا قد حسموا خلافاتهم ووحدوا كلمتهم قبل الذهاب إلى سياتل. وفي المقابل هناك من يرون أن الدول النامية كان لها دور لا يجوز إنكاره في ما جرى في سياتل، وأنها هيأت نفسها للمؤتمر بقدر جيد من الاستعداد والتنسيق حتى تتفادى الرضوخ لما تريده الدول المتقدمة منها.

---

(٢٠) لم يقتصر الأمر في ما يبدو على استخدام الانترنت في تنسيق الجهود وتبادل المعلومات، بل امتد إلى تشويه سمعة منظمة التجارة العالمية، بإنشاء مواقع مزيفة لها ودس معلومات مناهضة للمنظمة فيها لإثارة البلبلة والاضطراب. انظر البيان الصحافي الذي أذاعه المدير العام للمنظمة شجباً لهذا التصرف، وذلك في ٢٣ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٩، ونشرته المنظمة على موقعها الرسمي على الانترنت: www.wto.org.

(٢١) من هؤلاء عبد الشكور شعلان. انظر: Abd al-Shakoor Shaalan, «The Costs of Doing Business,» *Al - Ahram Weekly* (27 January - 2 February 2000).

٢ ـ وتحققت المخاوف من أوروغواي

جاءت أحداث سياتل لتؤكد اتجاهاً عاماً ولد في لحظة الإعلان نفسها عن انتهاء جولة مفاوضات أوروغواي في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣، بل وقبل ذلك في أثناء المفاوضات ذاتها، واستمر هذا الاتجاه في النمو حتى لحظة انعقاد مؤتمر سياتل. وهذا الاتجاه العام يتمثل في شعور الدول النامية بأنها تحملت التزامات لتحرير التجارة الدولية يفوق عبئها ما حصلت عليه من مزايا، وأن صفقة أوروغواي وتوابعها قد أدت إلى خسائر محققة لها، بينما بقيت المكاسب في إطار الوعود والآمال التي يشك في تحققها إلا إذا توافرت شروط خاصة جداً ليس في متناول دول كثيرة تحقيقها[٢٢].

وقد تحقق الكثير من المخاوف التي كان يهوّن من شأنها أنصار اتجاه عام مضاد يقوده أصحاب عقيدة السوق الحر وأصحاب المصالح في تحرير التجارة على وجه العموم، والقوى المركزية في النظام الرأسمالي العالمي التي تضم الدول الرأسمالية الكبرى والشركات متعدية الجنسية على وجه الخصوص. فلم تفتح أسواق الدول المتقدمة أمام صادرات الدول النامية من السلع الزراعية والمنسوجات على نحو ملموس. وتحايلت الدول المتقدمة بوسائل شتى لإبطاء رفع الدعم والحماية عن منتجاتها وصادراتها من السلع الزراعية، كما تلكأت في عملية إعادة تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة إلى أحضان غات ١٩٩٤. وتعسفت الدول المتقدمة في استخدام ما كفلته اتفاقات جولة أوروغواي من حقوق لمواجهة الدعم غير المشروع والإغراق، وتحملت الدول النامية تكاليف باهظة لإثبات أنها لم تخالف الاتفاقات، وأن صادراتها من بعض السلع قد دخلت أسواق الدول المتقدمة على جناح المنافسة المشروعة. ولم تحصل الدول الأقل نمواً والدول النامية المستوردة للغذاء على الدعم الذي وعدت بتقديمه لها الدول المتقدمة.

والأمثلة الأخرى كثيرة على ما تعرضت له الدول النامية منذ قيام منظمة التجارة العالمية في كانون الثاني/يناير ١٩٩٥ من أشكال الإجحاف والظلم، ومن عدم التكافؤ مع الدول المتقدمة في القدرة على نيل الحق أو توقيع العقاب على المخالفين. وقد كان تزايد هذا الشعور بالغبن وتنامي الإحساس بالمرارة من جانب الدول النامية أحد أسباب ثورة الغضب وأعمال العنف التي شهدتها سياتل. أما

(٢٢) لم تجد مجلة محافظة مثل الايكونومست بدأ من الاعتراف بأن هذا الشعور من جانب الدول النامية له ما يبرره. انظر: *Economist* (27 November 1999).

السبب الرئيسي الآخر لما حدث في سياتل، فهو ما تعانيه بعض الجماعات العمالية وغير العمالية في الدول المتقدمة من بطالة أو انخفاض في الأجور ومشكلات اجتماعية أخرى من جراء تحرير التجارة وإعادة توطين الوحدات الإنتاجية عبر العالم، وغير ذلك من مكونات العولمة التي أصبحت منظمة التجارة العالمية الرمز الأكثر بروزاً لها.

٣ ـ سياتل مهمة، ولكنها مجرد معركة في حرب طويلة

إذا تأملنا أحداث سياتل من منظور الدول النامية الساعية إلى تصحيح الخلل في النظام التجاري العالمي، أو على الأقل تصحيح وضعها في هذا النظام، فينبغي ألا تصرفنا الفرحة بما حدث في سياتل عن الوصول إلى تقدير حقيقي للموقف عموماً، ولعلاقات القوى خصوصاً. فالواقع أن سياتل ـ على ما أحرزته من نجاح ـ لم تكن أكثر من حركة تمرد أو عصيان، ولكن القوى التحتية للمقاومة أو للثورة الحقيقية في الدول النامية على الرغم من علاقات عدم التكافؤ والظلم في النظام الاقتصادي العالمي لم تزل ضعيفة أو ـ على أحسن الافتراضات ـ كامنة.

وليس أدل على ذلك من أن درجة الاستعداد لمؤتمر سياتل سواء على الصعد الوطنية أو على الصعد الإقليمية للدول النامية لم تزل ضعيفة. وحتى إذا كانت قد جرت استعدادات لا بأس بها في دوائر مختلفة حسبما يرى البعض، فإنها قد تمت في غرف مغلقة، ولم تجر محاولات تذكر لإطلاع الرأي العام في الدول النامية على حقائق الموضوعات محل النقاش، ولتعريفه بحقيقة الصراعات التي تدور حولها، ومن ثم لم تتم تعبئة رأي عام شعبي لمؤازرة المفاوضين ممثلي الدول النامية في سياتل.

وفي ما يخص مصر والدول العربية الأخرى، فعلى الرغم من أن موعد المؤتمر وجدول أعماله كانا معروفين منذ وقت طويل، إلا أننا لم نشهد في مصر أو في غيرها من الدول العربية أو على المستوى الجماعي العربي أية استعدادات جيدة أو تعبئة شعبية حقيقية لمواجهة ذلك الحدث المهم. ولم تقم الهيئات الرسمية، ولا الهيئات غير الرسمية، ولا أجهزة البحث العلمي، ولا وسائل الإعلام بجهود تذكر لطرح القضايا، وبيان البدائل المتاحة لمواجهتها، وتشكيل رأي عام ضاغط للدفاع عن مصالحنا في ذلك المؤتمر. وفي ما يظهر فقد فاجأتنا الأحداث في سياتل، تماماً مثلما فوجئنا منذ ست سنوات باختتام جولة مفاوضات أوروغواي والتوصل إلى اتفاقات لم نستعد بعد لمواجهة عواقبها.

نعم، الحرب سجال، وسوف تمتد معاركها لسنوات طويلة قادمة. فعلى الرغم من عدم تدشين جولة مفاوضات تجارية جديدة في إطار منظمة التجارة العالمية، إلا أن هناك ـ كما أشرنا من قبل ـ ما يطلق عليه جدول الأعمال «المقرر» أو «الحتمي». ويقصد به الجدول المتضمن في اتفاقات جولة أوروغواي التي نصت على مواعيد محددة لاستئناف المفاوضات حول موضوعات مهمة متعددة مثل تحرير الزراعة، وتحرير الخدمات، وإجراءات الملكية الفكرية والاستثمار المتعلقة بالتجارة، وتسوية المنازعات وغيرها. وعلى الدول النامية الاستعداد جيداً لهذه المفاوضات. وفي الوقت نفسه ستستمر مجموعات العمل التي تشكلت منذ المؤتمر الوزاري الأول لمنظمة التجارة العالمية (سنغافورة ـ كانون الأول/ديسمبر ١٩٨٦) في الدراسة والتداول حول موضوعات خطيرة مثل العلاقة بين التجارة والاستثمار، والعلاقة بين التجارة وسياسات المنافسة، والشفافية في المشتريات الحكومية، وتيسير التجارة، وكذلك المساعدات للدول الأقل نمواً. وهذه الموضوعات تحتاج إلى بذل جهود شاقة من جانب الدول النامية في الدراسة والتشاور للوصول إلى مواقف مقبولة.

وبطبيعة الحال، لن تتوقف الدول المتقدمة عن إثارة قضايا ربط التجارة بالمواصفات البيئية وبمعايير العمل، كما أنها لن تتوقف عن الضغط على الدول النامية من أجل إجراء المزيد من التخفيضات على التعريفات الجمركية على وارداتها من السلع الصناعية التي تملك فيها الدول المتقدمة مزايا تنافسية قوية. وهذه أيضاً أمور تتطلب استعدادات قوية من جانب الدول النامية. وزيادة على كل ما تقدم، يلزم أن تبادر الدول النامية إلى طرح القضايا ذات الأهمية الخاصة لها، وأن تتقدم باقتراحات محددة فيها، وتعمل على استمالة بعض الدول المتقدمة إلى وجهة نظرها، مثل الربط بين التجارة والديون الخارجية، والربط بين التجارة ونقل التقانة، والعلاقة بين تحرير التجارة وتدهور معدلات التبادل لغير صالح الدول النامية، وتعديل نظام اتخاذ القرارات ونظام تسوية المنازعات في المنظمة بما يجعلهما أكثر إنصافاً للدول النامية، أو ـ على الأقل ـ أقل تحيزاً للدول المتقدمة. وعلى الدول النامية أن تستفيد من المهلة التي أتاحها فشل مؤتمر سياتل في الدراسة المتعمقة والتداول والتشاور في ما بينها، وبناء التحالفات ورسم الاستراتيجيات للمواجهات القادمة.

ومن المهم الانتباه إلى أن الحرب الطويلة التي بدأت بمعركة سياتل، والتي لم يزل يتعين علينا خوضها بعد سياتل، لا تنحصر في تكوين موقف تفاوضي قوي في مواجهة الدول المتقدمة، وذلك بحسن الاستعداد للجولات القادمة من

المفاوضات بالدراسات والمشاورات وتكوين مواقف مشتركة بين الأقطار العربية وبينها وبين الدول النامية الأخرى، وبالسماح لرأي عام قوي بالتبلور والبروز. فعلى الرغم من أهمية مثل هذه الخطوات، بل وضرورتها، إلا أنها لا تغني عن خطوات أخرى نقوم بها في عقر دارنا لإصلاح أوجه الخلل الداخلية في البنى الاجتماعية والسياسية، وبناء قدرات علمية وتقانية متميزة، وإقامة قواعد للإنتاج والتصدير عالية الكفاءة على المستوى الوطني، وتوثيق عرى التعاون والتكامل على المستوى الإقليمي. وسوف أعود إلى بعض هذه النقاط في ما بعد.

٤ ـ من حق الدول النامية أن تتراجع عن بعض التزاماتها

إن الاتفاقات التي وقعت عليها الدول النامية في إطار منظمة التجارة العالمية تعكس الظروف التي أبرمت فيها هذه الاتفاقات، وتعبّر بشكل خاص عن علاقات القوة ودرجات التكافؤ أو عدم التكافؤ بين الأطراف التي تفاوضت بشأنها. وكما هو معروف، فقد جرت مفاوضات جولة أوروغواي في ظروف انكسار وتدهور أوضاع الغالبية العظمى من الدول النامية. فقد كانت هذه الدول مثقلة بالديون الخارجية وعجز الكثير منها عن تدبير نفقات خدمة هذه الديون، وذلك فضلاً عن معاناتها اختلالات هيكلية متعددة لا يمكن إعفاء حكومات هذه الدول من المسؤولية (الجزئية على الأقل) عن الوقوع فيها. جرت هذه المفاوضات واختتمت في ظروف اضطرار عدد كبير من الدول النامية قبول الشروط القاسية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي (بما فيها بالطبع الالتزام بتحرير التجارة والصرف وأمور أخرى كثيرة كتلك التي تفرضها اتفاقات منظمة التجارة العالمية)، وذلك من أجل التخفيف ـ ولو مؤقتاً ـ من عبء الديون الخارجية، ومن أجل الحصول على فرصة ـ ولو مرحلياً ـ لالتقاط الأنفاس.

لقد جرت مفاوضات جولة أوروغواي والدول النامية مفككة، وكل دولة تحاول أن تنجو بنفسها من المهالك، مع غياب كامل بالطبع لأية قدرة على رفع عصا التمرد في وجه من التمست عونهم من الدول المركزية في النظام الرأسمالي العالمي، ومن يبدو أنهم قد هبوا لإقالتها من عثرتها، وهم بطبيعة الحال القوى نفسها التي سيطرت على مسار المفاوضات في جولة أوروغواي. لذا لم تشهد الجولة محاولات جادة لتنسيق المواقف بين الدول النامية، ودعم موقفها التفاوضي إزاء الدول المتقدمة. وانفرد الكبار بتحديد تفاصيل الاتفاقات المختلفة، غالباً في الغرف المغلقة بعيداً عن موائد المفاوضات الرسمية. وكان من الطبيعي في مثل هذه الظروف أن تكون مصالح الكبار هي المرجعية الأساسية في صياغة اتفاقات جولة

أوروغواي، وفي تحديد الموضوعات التي يجب أن يستمر أو يبدأ التفاوض حولها في السنوات التالية.

الآن تغير الوضع؛ ليس لأن أوضاع الدول النامية قد تحسنت بشكل جذري، وإن كان قد طرأ تحسن في عدد من الجوانب المالية والنقدية، وكانت الأعباء الاجتماعية لهذا التحسن المحدود باهظة. لقد تغير الوضع على النحو الذي يجيز للدول النامية المطالبة بإعادة النظر في التزاماتها في إطار منظمة التجارة العالمية، وذلك بتمديد فترات السماح أو التحلل من بعض الالتزامات أو الحصول على معاملة تفضيلية في هذا المجال أو ذاك، أو بإرجاء النظر إلى أجل غير مسمى في بعض القضايا كالبيئة والعمالة. وهذا التغير قد أتى من ثلاثة مصادر:

أولها أن الدول النامية قد نفذت ما طلب منها من برامج للتثبيت الاقتصادي والتكيف الهيكلي، ودخلت في إطار النظام الرأسمالي العالمي الذي طالما سعت الدول المتقدمة إلى إدخالها فيه. ومع ذلك لم تشهد تلك الدول التحسن الذي وعدت به، لا على صعيد النمو الاقتصادي ولا على صعيد الرفاهية الاجتماعية(٢٣).

وثانيها أن الدول النامية رضخت لضغوط الدول الرأسمالية الكبرى، وقبلت باتفاقات جولة أوروغواي - على عيوبها - وذلك على أمل أن تنفتح أمامها أسواق الدول المتقدمة، وأن تنمو صادراتها، وينمو إنتاجها استناداً إلى نظرية «التجارة محرك التنمية». ولكن الذي حدث أن الدول النامية فتحت أسواقها فتدفقت الواردات من الدول المتقدمة والدول الحديثة التصنيع مهددة الكثير من الصناعات المحلية بالإفلاس، بينما لم تشهد صادراتها إلى الدول المتقدمة زيادة تذكر.

وهكذا لم تحصل الدول النامية على الجائزة المرتقبة من تحرير التجارة وتحرير الأسواق سواء أكان ذلك قد تم في إطار برامج التثبيت والتكيف أم في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية. ولا شك في أن من حق الدول النامية التي لم تحصل على الجائزة التي وعدت بها أن تراجع سياساتها والتزاماتها، خصوصاً تجاه الدول المتقدمة التي أسرفت في تقديم الوعود البراقة للدول النامية.

---

(٢٣) انظر - تأكيداً لما ذهبنا إليه - التقرير الشامل عن نتائج عقد من «الإصلاح الاقتصادي» في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي: ECLAC, «Equity, Development and Citizenship,» paper presented at: 28th Session of ECLAC, Mexico City, 3-7 April 2000, downloaded from ECLAC's Web Site: www.eclac.cl.

وثالثها أنه قد تبين للدول النامية بمرور الوقت ضخامة ما تورطت فيه من التزامات، ووجود صعوبات شديدة تعترض تنفيذ هذه الالتزامات. وفي الوقت ذاته، لاحظت الدول النامية أن الدول المتقدمة لم تحترم تعهداتها نحوها في الكثير من الأمور مثل فتح الأسواق، ومساعدة الدول النامية المستوردة الصافية للغذاء، وتيسير نقل التقانة إلى الدول النامية، ومساعدة هذه الدول على تحسين قدراتها على تنفيذ التزاماتها في إطار منظمة التجارة العالمية.

ويمكن أن يضاف إلى الاعتبارات السابقة اعتبار آخر مهم، ألا وهو أن سجل الدول المتقدمة ذاتها مع الغات هو سجل حافل بالتراجع عن الالتزامات والتعهدات، وخرق الاتفاقات والالتفاف حولها، والتعسف في استخدام الحقوق، والتوسع في الاستفادة من الاستثناءات بشتى السبل. ولم تكن هذه الدول تتردد في الضرب عرض الحائط بمواد الغات أو الالتزامات المترتبة عليها عندما تجد أن سريانها لا يخدم مصالحها. وما اتفاقية الألياف المتعددة والإجراءات الوقائية والإجراءات الرمادية سوى أمثلة قليلة على هذا المسلك من جانب الدول المتقدمة. فإذا كانت الدول المتقدمة قد فعلت ذلك، ولم تزل تفعله بعد قيام منظمة التجارة العالمية، حماية لمصالحها وذلك على الرغم من عظم قدراتها التنافسية، وإذا كانت دولة كبرى مثل الولايات المتحدة لم تزل تحتفظ لنفسها بالحق المنفرد في ردع ومعاقبة من يمس مصالحها التجارية طبقاً للقسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي، أفلا يحق للدول المتقدمة الضعيفة أن تسعى لتعديل التزاماتها أو مد أجل تنفيذها أو تأجيل الالتزام بقيود تحد من القدرة التنافسية التي تحاول بناءها؟[٢٤].

---

(٢٤) بعد شهور قليلة من بدء منظمة التجارة العالمية في ممارسة نشاطها، تحديداً في أيار/مايو ١٩٩٥، فرضت الولايات المتحدة عقوبات (طبقاً للقسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي) على السيارات اليابانية الفاخرة بدعوى عدم فتح اليابان أسواقها أمام السيارات الأمريكية. وفي شباط/فبراير ١٩٩٨ توصلت الولايات المتحدة إلى اتفاق ودّي مع روسيا على تقييد صادرات الصلب الروسية إلى الولايات المتحدة. وهذا ما يعرف بالتقييد الطوعي للصادرات الذي استهدفت اتفاقات منظمة التجارة العالمية وقفه. وبالطبع، فإن روسيا ليست عضواً في المنظمة. ولو كانت عضواً، لكانت الولايات المتحدة قد فرضت على الصادرات الروسية من الصلب إليها رسوماً جمركية باهظة، وذلك مثلما فعلت مع كل من اليابان والبرازيل وهي دول أعضاء في المنظمة. انظر: W. K. Tabb, «Are New Trade Wars Looming,» *Monthly Review*, vol. 51, no. 6 (November 1999).

وفي عام ١٩٩٩، دخلت الولايات المتحدة في صراع مع الاتحاد الأوروبي عموماً ومع فرنسا خصوصاً، وذلك بسبب فرض الاتحاد رسوماً على الموز الأمريكي الذي هو في الحقيقة موز منتج في أمريكا اللاتينية وتسوقه شركات أمريكية، حماية للموز القادم من جزر الكاريبي التي كان معظمها مستعمرات فرنسية. وتقدمت الولايات المتحدة بشكاوى عديدة ضد كندا بدعوى إغراق السوق الأمريكي بالقمح ولحم الخنزير الرخيص. كما تقدمت أوروبا واستراليا بشكاوى مماثلة ضد كندا في ما يتعلق بالصادرات الكندية من =

٥ ـ أساس المراجعة مراعاة التفاوت في مستويات التنمية

إن السبب الكامن وراء الخلافات بين الدول المتقدمة والدول النامية في منظمة التجارة العالمية هو سعي الدول المتقدمة لفرض قواعد موحدة لتنظيم المعاملات التجارية الدولية تلتزم بها كل الدول الأعضاء في المنظمة، وذلك بغض النظر عن التفاوت في مستويات تنميتها، وبغض النظر بالتالي عن التفاوت في قدراتها التنافسية. وهذا المسعى ينطوي على تجاهل درس أساسي من دروس التاريخ الاقتصادي للبشرية، ألا وهو نسبية القواعد والقوانين والنظم الاقتصادية زمانياً ومكانياً، أي اختلافها باختلاف مراحل تطور الدول، واختلافها باختلاف ظروف الدولة الواحدة من وقت إلى آخر.

ومن هنا تظهر أهمية اختلاف القواعد المنظمة للتجارة الدولية باختلاف درجة التطور أو مستوى التنمية من دولة لأخرى، وبخاصة بين الدول المتقدمة والدول النامية والدول الأقل نمواً، إذ ليس من المنطق أو العدل أن تدخل الدول النامية في سباق أو تنافس مع الدول المتقدمة نتيجته معروفة سلفاً أنها ستكون لصالح الأخيرة، وذلك بحكم ما تملكه من تفوق أرست دعائمه عبر مئات السنين في ظل الحماية والدعم والسياسات التمييزية لدفع النمو أو الصادرات في قطاعات أو صناعات بعينها[٢٥]، فضلاً عن الاستفادة من الاستعمار ونهب الفائض الاقتصادي للدول النامية. فلم تنشأ تنمية في أية دولة من دول العالم في غيبة التدابير الحمائية والإجراءات الانتقائية، ودعم الحكومة للإنتاج والصادرات بشتى السبل. وليس من المعقول أن تجرد الدول النامية من مثل هذه الأسلحة، ثم يتوقع لها أن تشهد تنمية

= الألبان والبطاطا. انظر: **الأهرام**، ١٩٩٩/٣/١١. وكما سبق ذكره في: «أولاً: منظمة التجارة العالمية والعولمة وتطورات النشاط الاقتصادي العالمي في التسعينيات،» من هذا الفصل، فإن الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وكندا من أكثر الدول استعمالاً لشكاوى الإغراق والإجراءات المضادة له.

(٢٥) من الدراسات المهمة التي صدرت حديثاً وتقدم رصداً جيداً لإجراءات الحماية التي فرضتها الدول الصناعية إبان خروجها من التخلف ولوقت غير قصير بعدما أنجزت عملية التصنيع، مع التركيز على خبرة كل من بريطانيا والولايات المتحدة، انظر: **Mehdi Shafaeddin,** ***How Did Developed Countries Industrialize? The History of Trade and Industrial Policy: The Cases of Great Britain and the USA,*** **UNCTAD: Discussion Paper; no. 139 (Geneva: UNCTAD, 1998).**

وتنتهي الدراسة بتحذيرات للدول النامية من العواقب الوخيمة لتحرير التجارة قبل أن تنضج القواعد الصناعية لهذه الدول وقبل أن تتمكن من بناء قدرة تنافسية تواجه بها الدول الأقوى صناعياً. ومع ذلك فالدراسة لا تنفي أهمية وفائدة التحرير الانتقائي في الدول التي استطاعت تنمية قاعدتها الصناعية، وإن كانت تحتاج إلى المزيد من التنمية لقدراتها التنافسية.

حقيقية. والحق أن الغات ١٩٤٧ تتضمن من القواعد ما يكفل توفير هذا الدعم للتنمية(٢٦)، ولكن الاتجاه العام من جانب الدول المتقدمة، وفي غات ١٩٩٤ والاتفاقات الأخرى التي تشرف منظمة التجارة العالمية على تطبيقها، هو تضييق فرص استخدام هذه الأسلحة، وتقصير مدد استخدامها من جانب الدول النامية.

لذا فإنه من المنطقي أن تسعى الدول النامية للحصول على معاملة تفضيلية في إطار منظمة التجارة العالمية تتيح لها الفرصة لتطبيق إجراءات حمائية وداعمة لنمو الإنتاج والصادرات(٢٧).

ويجب ألا ينظر إلى هذه المعاملة التفضيلية للدول النامية كاستثناء من قاعدة عامة تطبق على الجميع، بل يجب النظر إليها كقاعدة عامة في حد ذاتها تمليها الاختلافات بين دول العالم في مراحل تطورها الاقتصادي والاجتماعي.

أي أنه ينبغي النظر إلى المعاملة التفضيلية للدول النامية على أنها تطبيق لقاعدة ربط الالتزامات بمستوى التنمية والقدرة التنافسية، على أن يحتكم في تطبيق هذه القاعدة لمؤشر مركب للتنمية يتضمن بين ما يتضمن متوسط دخل الفرد، ونسبة الفقراء إلى إجمالي عدد السكان، ومستوى تقدم الهيكل الصناعي، ومستوى تطور القاعدة العلمية والتقانية في الدولة.

٦ ـ رد فعل المنظمة على أحداث سياتل

لم تذهب أحداث سياتل سُدىً. وأصبح الآن هناك تمييز واضح بين مرحلتين في عمر منظمة التجارة العالمية: مرحلة ما قبل سياتل، ومرحلة ما بعد سياتل. وها هي المنظمة تقرر في **كتابها السنوي لعام ٢٠٠٠** الصادر بعد أحداث سياتل «أن عليها أن تتعلم من هذه الأحداث حتى تطور أداءها للأحسن، وأنها بالفعل تفعل

---

(٢٦) نعيد التذكير هنا بما سبق تأكيده من أن مواد الغات التي تتيح فرص الحماية لصناعات الدول النامية، وتؤمن الوقاية لهذه الدول من الصدمات الخارجية كثيرة، نذكر منها المادة (١٩) التي تكفل دعم الصناعة الناشئة، والمادة (١٢) والمادة (١٨) اللتين تكفلان فرص تقييد الواردات واتخاذ إجراءات وقائية لحماية ميزان المدفوعات واحتياطيات النقد الأجنبي، والمادة (٦) التي توفر الحماية ضد الإغراق. كما تتيح المادة (٢٤) فرص الحماية من خلال إقامة تجمع تجاري إقليمي.

(٢٧) يعد الاعتراف بأحقية الدول النامية في معاملة خاصة ومتميزة في عدد من المجالات أحد محورين رئيسيين في الاستراتيجية البديلة التي يقترحها سنج لتنشيط الاقتصاد العالمي ومساعدته على الوفاء بأهداف القمة الاجتماعية (كوبنهاغن، ١٩٩٥). أما المحور الثاني فهو اتباع سياسة توسيعية منسقة في الدول الصناعية لتنشيط الطلب العالمي، وهي سياسة كينزية بالأساس. انظر: Singh, *Global Economic Trends and Social Development*, pp. 30-31.

ذلك الآن استجابة لاقتراحات أعضائها»، حيث تم وضع برنامج عمل مكون من أربعة عناصر تستهدف ترضية الدول النامية، وتنطلق من «اعتبار التنمية شاغلاً رئيسياً من شواغل برنامج المنظمة في مرحلة ما بعد سياتل»[٢٨]. والعناصر الأربعة هي:

أ ـ العمل على إتاحة فرص لنفاذ جميع صادرات ٤٨ دولة مصنفة على أنها دول أقل نمواً إلى أسواق الدول الصناعية، وذلك من دون تعرضها لرسوم جمركية أو حصص استيرادية.

ب ـ حث الدول الصناعية على تقديم الدعم الفني الذي تحتاجه الدول النامية من أجل تنفيذ اتفاقات جولة أوروغواي[٢٩].

ج ـ النظر في قضايا التنفيذ، وبخاصة قضية تمديد الفترات الانتقالية المسموح بها للدول النامية في الاتفاقات المختلفة لتحرير التجارة، حيث أوشك عدد كبير منها على الانقضاء في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩.

د ـ الأخذ بدرجة أعلى من الشفافية في عمليات المنظمة، وإتاحة فرص أكبر لمشاركة الأعضاء الأصغر في نشاطاتها، وعلى الأخص الدول التي ليست لها بعثات مقيمة في جنيف. ومن الخطوات التي اتخذت في هذا الصدد عقد لقاء للمدير العام للمنظمة مع الممثلين التجاريين لهذه الدول، وتعيين عضو من أعضاء الأمانة العامة للمنظمة ضابطاً للاتصال بين المنظمة والبعثات غير المقيمة في جنيف، وذلك فضلاً عن إجراء مشاورات مع الدول المعنية للبحث في سبل تقوية مشاركتها في أعمال المنظمة في حدود إمكاناتها المحدودة.

وإذا كان هذا البرنامج خطوة لا بأس بها كرد فعل على أحداث سياتل، إلا أنه يقصر كثيراً عن الوفاء بمطالب الدول النامية من المنظمة. وقد عبر عن هذه المطالب خير تعبير ياش تاندون مدير الشبكة العالمية لمجموعة الجنوب، قبل انعقاد مؤتمر سياتل، وذلك على النحو التالي:

---

(٢٨) انظر عناصر هذا البرنامج، في: WTO, *Annual Yearbook, 2000*, p. 3,

وانظر كلمة المدير العام الجديد للمنظمة مايك مور في مؤتمر الأمم المتحدة العاشر للتجارة والتنمية الذي عقد في بانكوك في الفترة ١٢ ـ ١٩ شباط/فبراير ٢٠٠٠، في:

Africa Recovery, vol. 14, no. 1 (April 2000), p. 3.

(٢٩) تقل ميزانية الدعم الفني لمنظمة التجارة العالمية حالياً عن مليون دولار، طبقاً لما جاء في:
Africa Recovery, vol. 14, no. 1 (April 2000), p. 3.

أ ـ إزالة مصادر عدم العدالة المتضمنة في اتفاقات جولة أوروغواي. ومن أمثلتها ما يطلق عليه الدعم المحظور الذي يؤدي فرضه من جانب الدول إلى توقيع عقوبات عليها، كدعم الصادرات ودعم الصناعة ودعم إنتاج الغذاء وما إليه، إلا أنه يسمح بالدعم الذي تمارسه الدول المتقدمة كدعم البحوث ودعم التنمية الإقليمية والدعم الموجه لحماية البيئة. وفي حين يسمح بحرية انتقال رأس المال (وهو أمر في صالح الدول المتقدمة)، تقيد حركات العمالة (حيث لا ترغب الدول المتقدمة في فتح أبواب الهجرة إليها). وهذان مجرد مثالين من نحو خمسين مثالاً على مواطن غياب العدالة وانعدام المساواة في اتفاقات منظمة التجارة العالمية الواجب التخلص منها من دون قيد أو شرط، أي من دون مقابل تدفعه الدول النامية.

ب ـ إحياء المبدأ الخاص بالمعاملة الخاصة والمتميزة للدول النامية. فهو مبدأ اقتضته اعتبارات العدالة التي تنطلق من الاعتراف بواقعة عدم التكافؤ بين الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، ولا سيما بين الدول النامية والدول المتقدمة، وتسعى لتصحيح جانب منها بكفالة معاملة خاصة ومتميزة للدول النامية من دون تنازلات مقابلة تقدمها للدول المتقدمة. وكما يقول تاندون: «إن المعاملة المتساوية بين أطراف غير متكافئة، تزيد من عدم التكافؤ وتفاقم اللامساواة»[٣٠]. فقد تم إهدار هذا المبدأ، وتجاهل القسم الرابع من غات ١٩٩٤ المتعلق بالتنمية والتجارة، بالنص على فترات انتقالية في اتفاقات جولة أوروغواي، تتم بعدها المعاملة على قدم المساواة بين الدول النامية والدول المتقدمة، وكأن فترة خمس أو عشر سنوات كافية لسد الفجوة بين هاتين المجموعتين من الدول!! وواقع الحال يشهد بأن الفجوة قد اتسعت ولم تتقلص في العقد الأخير من القرن العشرين ـ عقد التحرير والعولمة[٣١]. لذا من المهم إدراك عدم كفاية تمديد الفترات الانتقالية ـ وإن كان أي

(٣٠) انظر مقال ياش تاندون (Yash Tandon)، في: *South Letter*, vol. 3, no. 34 (1999).

(٣١) قدم التقرير العالمي للتنمية البشرية لعام ١٩٩٩ توثيقاً جيداً للتفاوتات الصارخة في توزيع الدخل والثروة في ما بين دول العالم، وداخل الكثير منها، ودعا إلى «عولمة ذات وجه إنساني». ومن اللافت للنظر أن ميشيل كامديسو، المدير التنفيذي السابق لصندوق النقد الدولي، قد وصف اتجاه الفجوة بين الدول الفقيرة والدول الغنية للاتساع بأنه ينطوي على «هدر اقتصادي» و«وضع اجتماعي متفجر»، لا يصح معه تقلص المعونات من الدول الغنية، ولا يكفي لمعالجته إنشاء الولايات المتحدة لـ «مجموعة العشرين» التي تضم دولاً نامية ودولاً متقدمة، والتي تهدف إلى التشاور حول قضايا النظام المالي العالمي. وقد جاءت كلمة كامديسو بعد إعلان انتهاء فترة خدمته في صندوق النقد الدولي، وذلك في مؤتمر الأمم المتحدة العاشر للتجارة والتنمية (شباط/فبراير ٢٠٠٠). وكانت هذه الكلمة مثار استغراب معظم الدول المشاركة في هذا المؤتمر، حيث كان السؤال الذي طرح نفسه بقوة: لماذا لم يقل الرجل مثل هذا الكلام أثناء فترة عمله =

مكسب يحرز في هذا الشأن مُرحَّباً به ـ كما أنه من المهم السعي لإعادة تأصيل مبدأ المعاملة الخاصة والمتميزة للدول النامية ـ وليس فقط للدول الأقل نمواً ـ وذلك على النحو الذي اقترحناه في البند (٥) من هذا القسم.

ج ـ تنحية قضية المساعدات الفنية للدول النامية من جدول أعمال المنظمة. فالتركيز يجب أن يكون على لب الموضوعات، ومراعاة العدالة في توزيع الالتزامات، وإحياء مبدأ المعاملة الخاصة والمتميزة للدول النامية. فليس من المنطقي إنفاق الوقت في تفاصيل العون اللازم لتنفيذ التزامات هي أصلاً جائرة، وتم فرضها على الدول النامية في ظروف استثنائية.

د ـ إضفاء مزيد من العدالة على مسألة تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية. فكما سبق إيضاحه، تعدّ إجراءات التقاضي في المنظمة باهظة التكلفة ولا تقدر معظم الدول النامية على تحملها. كما أن نظام توقيع العقوبات على الطرف مرتكب المخالفة غير قابل للتنفيذ سوى من جانب الأطراف الأقوى في النظام الاقتصادي العالمي. وهذان الأمران يجعلان من اليسير جداً على الدول الغنية أن تفلت من العقاب على ما ترتكبه من مخالفات في حق الدول الفقيرة[٣٢].

هـ ـ إرجاء النظر في أية قضايا جديدة أو مستجدة، أي أية قضايا بخلاف ما يتضمنه جدول الأعمال الحتمي المرتبط باتفاقات جولة أوروغواي، ريثما يتم التفاوض على هذه القضايا الأخيرة، وربما يتم التصدي لمواطن الظلم في النظام التجاري العالمي الراهن.

ويمكن أن يضاف إلى ما تقدم من أمور ينبغي وضعها على (أو إزالتها من) جدول أعمال المنظمة في مرحلة ما بعد سياتل، أمران: **أولهما**، مراجعة مدى التزام الدول المتقدمة بما تعهدت به إبان التوقيع على اتفاقية إنشاء منظمة التجارة

= بصندوق النقد الدولي؟ ولماذا لم يقدم ما تقدم به من مقترحات لمواجهة تزايد الفجوة في توزيع الدخل العالمي وهو في موقعه القيادي بالصندوق؟ انظر: *Africa Recovery*, vol. 14, no. 1 (April 2000), p. 3.

وتضم مجموعة العشرين التي أعلن عن إنشائها في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩ إلى جانب الدول الصناعية السبع الكبرى، دولاً نامية كالأرجنتين، والبرازيل، والهند، والمكسيك، وكوريا الجنوبية، وتركيا، والسعودية، وبعض الدول الصناعية مثل استراليا، وروسيا، وكذلك ممثلي بعض المؤسسات الدولية الكبرى. انظر: **الأهرام**، ١٩٩٩/٩/٢٧.

(٣٢) من المقترحات المفيدة في هذا الشأن اقتراح إنشاء «مركز استشارات حول قانون منظمة التجارة العالمية» (Advisory Center on WTO Law)، لتقديم المساعدة القانونية للدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً بتكلفة منخفضة. انظر ياش تاندون في: *South Letter*, vol. 3, no. 34 (1999), p. 16.

العالمية في مراكش في عام ١٩٩٤، مع تحويل التعهدات الفضفاضة والوعود المبهمة إلى التزامات محددة وواضحة، وفرض عقوبات رادعة في حالة التخلف عن التنفيذ. **وثانيهما**، إيلاء قضايا الشفافية والمشاركة الديمقراطية في أعمال المنظمة اهتماماً أكبر، مع إتاحة فرص أوسع للمشاركة الفاعلة من جانب الكتلة الكبيرة من الدول الصغيرة والفقيرة، وكذلك من جانب المنظمات غير الحكومية. وهذا أمر مهم، وإن كنا ندرك أن مدى التقدم فيه مرهون بتصحيح الخلل في موازين القوة الاقتصادية وعلاج التفاوتات في توزيع الدخل العالمي، وهو أمر مرهون بدوره بإجراءات يطول أمد تنفيذها على الصعيد العالمي، وكذلك على صعيد ما تبذله الدول النامية من جهود للخروج من التخلف وتسريع خطاها على طريق التقدم. وسوف تكون هذه المسألة الأخيرة موضع اهتمام خاص لنا في البند الأخير من هذا القسم، وكذلك في خاتمة الكتاب.

٧ ـ المعاملة التفضيلية لا تغني عن تنشيط الجهود المحلية والإقليمية للتنمية

إن الحماية والدعم في حد ذاتهما لا يصنعان تنمية في أية دولة، ولكنهما يهيئان الفرصة لصُنّاع السياسات في الدولة لاتخاذ تدابير محلية وإقليمية لتطوير الهياكل الاقتصادية والقواعد التقانية وتنمية القدرات البشرية من دون قلق من الدخول في منافسة غير متكافئة تهدد مثل هذه التدابير بالفشل. وفي كل الأحوال ـ وكما سبق إيضاحه في القسم (أولاً) من الفصل الخامس ـ يجب أن تكون الحماية (والدعم) موقوتة ومتناقصة عبر الزمن، كما يجب أن تكون مربوطة ببرنامج وطني لتطوير القدرات الذاتية البشرية والتقانية والإدارية.

وسوف تتدعم جهود الدولة في التنمية، وتقل المدة اللازمة لإحراز تقدم ملموس في قوى الإنتاج، ومن ثم تقل فترة العمل في ظل الحماية والدعم، إذا ما رافق الجهد التنموي المحلي جهد مناظر على الصعيد الجماعي الإقليمي. وفي وطننا العربي، يشكل التعاون أو التكامل العربي مدخلاً مهماً للتنمية المشتركة ولبناء قدرة تنافسية عربية. والمادة (٢٤) من الغات توفر فرصة إقامة تجمع إقليمي عربي يؤمن قدراً من الحماية للصناعات العربية ضد المنافسة غير المتكافئة من جانب الدول المتقدمة. ومن المعلوم أن قيام مثل هذا التجمع الإقليمي سوف يحسن القدرة التفاوضية العربية ويمكن الدول العربية ـ خصوصاً إذا تعاونت ونسقت مع الدول النامية الأخرى ـ من الضغط للحصول على المعاملة التفضيلية الضرورية لتنميتها، وذلك على ما سبق ذكره في القسم (ثانياً) من الفصل الخامس.

ومما يجدر تأكيده مجدداً أن المدخل الطبيعي لبناء هذا التجمع الإقليمي هو مدخل الإنتاج، لا مدخل التجارة. والدخول للتكامل الاقتصادي العربي من بوابة الإنتاج يعني التركيز على عدة أمور، من أهمها ما يلي[٣٣]:

ـ التعاون في بناء قاعدة علمية وتقانية عربية، تنمي القدرات التنافسية العربية في مجالات محددة، وتدعم العمل التنموي في شتى القطاعات.

ـ التعاون في إقامة قواعد معلومات عربية متطورة تدعم عمليات صنع واتخاذ القرارات على الصعيدين القطري والقومي.

ـ إعادة تنظيم وحدات الإنتاج والخدمات لتكوين كيانات كبيرة قادرة على المنافسة.

ـ التوصل إلى تقسيم عمل صناعي جديد على أساس التصنيع التكاملي (أي توزيع مكونات إنتاج السلعة الواحدة على عدد من الدول بحسب الميزة التنافسية لكل منها ـ تماماً كما تفعل الشركات متعدية الجنسية في إطار التقسيم الجديد للعمل على الصعيد العالمي).

ـ إنشاء شركات عربية كبرى للشراء الجماعي والتجهيز والتسويق المشترك للمنتجات القابلة للتصدير، وذلك للاستفادة من وفورات الحجم الكبير، ولتقوية المركز التفاوضي العربي في البيع والشراء.

ولما كان التداخل كبيراً بين التزامات الدول النامية في إطار منظمة التجارة العالمية، والتزاماتها في إطار سياسات التثبيت الاقتصادي والتكيف الهيكلي، فإن الأسباب التي تدعو إلى مراجعة الموقف من سياسات فتح الأسواق وإلغاء الدعم والحماية، هي نفسها التي تدعو أيضاً إلى مراجعة للكثير من سياسات اقتصاد السوق وتفويض القطاع مسؤولية التنمية. بعبارة أخرى، لما كان هذان النوعان من الالتزامات وجهين لفلسفة تنموية واحدة، وهي فلسفة الليبرالية الاقتصادية الجديدة، فإن المراجعة المطلوبة لالتزامات الدول النامية في منظمة التجارة العالمية يجب أن تكون جزءاً لا يتجزأ من مراجعة أشمل لهذه الفلسفة التنموية برمتها، وذلك في اتجاه التخلص من التوقعات المبالغ فيها لدور السوق في التنمية، ولقدرات القطاع الخاص المحلي، والاستثمارات الأجنبية على إخراج الدول النامية من تخلفها من جهة، وفي اتجاه رد الاعتبار للتخطيط ودور الدولة ودور السياسات

---

(٣٣) للمزيد حول هذه الأمور، انظر: «ثانياً: تنمية القدرة التنافسية العربية،» ضمن الفصل الخامس من هذا الكتاب.

الصناعية والتجارية التمييزية في دفع الإنتاج والتصدير في قطاعات أو صناعات محددة، من جهة أخرى.

ومما لا شك فيه أنه يمكن ملاحظة بعض الإرهاصات لعملية مراجعة السياسات الاقتصادية والتنموية، وذلك في أعقاب الأزمة الآسيوية (١٩٩٧) وما ترتب عليها من تداعيات، وما رافقها من غضبة جماهيرية ضد سياسات التحرير والعولمة. كما شجع على ظهور هذه الإرهاصات إحياء روح المقاومة والتصدي لهذه السياسات من خلال المسيرات والتظاهرات الشعبية التي نظمت بمناسبة انعقاد اجتماعات دولية مهمة، وكذلك من خلال الأصوات الرافضة لمسيرة التحرير والعولمة أو المتحفظة عليها داخل هذه الاجتماعات. ونذكر من هذه الاجتماعات الاجتماع الوزاري لمنظمة التجارة العالمية في سياتل (تشرين الثاني/نوفمبر ـ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩)، والاجتماع المشترك لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي في واشنطن (كانون الثاني/يناير ٢٠٠٠)، واجتماع المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس (كانون الثاني/يناير ـ شباط/فبراير ٢٠٠٠)، وانعقاد مؤتمر الأمم المتحدة العاشر للتجارة والتنمية في بانكوك (شباط/فبراير ٢٠٠٠)، واجتماع مجموعة السبع والسبعين في هافانا (نيسان/ابريل ٢٠٠٠).

ومن أمثلة هذه الإرهاصات الإجراءات التي اتخذتها عدة دول آسيوية في أعقاب أزمة ١٩٩٧ لضبط مسارات المتغيرات الاقتصادية، بما في ذلك الإجراءات الإدارية لتقييد انتقال رؤوس الأموال وعمليات البورصة وتغيرات سعر الصرف. كما جرت عمليات تنشيط لا بأس بها لجهود التعاون الإقليمي ومحاولات لضخ دماء جديدة في شرايين التجمعات الاقتصادية الإقليمية لدول الجنوب في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية. وعلى صعيد الأقطار العربية، تزايد عدد مناطق التجارة الحرة المقامة بين قطرين أو أكثر، كما تقررت إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي بدأت تدخل حيز التنفيذ من أول كانون الثاني/يناير ١٩٩٨ (على ما سبق بيانه في الفصل الخامس). وتصاعدت نبرة المطالبة بحماية الصناعة المحلية من المنافسة غير المتكافئة من جانب المنتجات الأجنبية، ولا سيما في مصر. فقد اتخذت الحكومة المصرية قراراً في أيار/مايو ٢٠٠٠ بإلزام أجهزتها المختلفة، وكذلك القطاع العام، بإعطاء الأفضلية في تدبير احتياجاتها لمنتجات الصناعات الوطنية، مع حظر استيراد أجهزة أو معدات لها مثيل محلي[٣٤]. وانضمت مصر إلى مجموعة الكوميسا

---

(٣٤) الأهرام، ٣/٥/٢٠٠٠، والأخبار، ٤/٨/٢٠٠٠.

في حزيران/يونيو ١٩٩٨ لتنشيط تعاونها الإقليمي على الصعيد الافريقي وتنمية صادراتها إلى دول هذه المجموعة[٣٥].

كما ازداد اهتمام مصر باجتماعات ونشاطات مجموعة الخمس عشرة التي شاركت في تأسيسها في عام ١٩٨٩[٣٦]. واستضافت القاهرة القمة العاشرة لهذه المجموعة في حزيران/يونيو ٢٠٠٠ حيث صدر بيان مهم يعبر عن خيبة الأمل في عمليات تحرير التجارة والعولمة، وعن الاستياء من تزايد الاتجاهات الحمائية في الدول الصناعية من خلال محاولة إدراج موضوعات غير تجارية في المفاوضات التجارية، وعن القلق من الإجراءات الأحادية التي تنتهجها بعض الدول بدعوى حماية البيئة، وكذلك من تدهور النظم التفضيلية وتآكل المنافع التي تعود منها على الدول النامية. وأكد البيان أنه لضمان أن تعود عملية تحرير التجارة بالفائدة على كل الدول النامية، «يجب أن يعمل النظام التجاري متعدد الأطراف بطريقة تتصف بالانفتاح والمساواة والالتزام بقواعد ذلك النظام وعدم التمييز. كما أن هناك حاجة لدعم آليات مثل أحكام المعاملة الخاصة والتفضيلية وتفعيلها بما يحقق أهداف ومصالح الدول النامية، والاهتمام بشكل خاص بعلاج المشكلات التي تواجه تلك الدول في تنفيذ التزاماتها في إطار منظمة التجارة العالمية». كما أكد البيان «أهمية اتفاقات التجارة الإقليمية للدول النامية لتحقيق مستويات أعلى من التنمية، وأهمية تعزيز التعاون جنوب ـ جنوب، . . . وتعزيز الاعتماد المتبادل في ما بين الدول النامية»[٣٧].

لكن الملاحظ هو أن هذه الإرهاصات لم تتحول بعد إلى حركة قوية صوب

---

(٣٥) الكوميسا (COMESA) هي السوق المشتركة للشرق والجنوب الأفريقي. وقد تقرر إنشاؤها في عام ١٩٩٣، ودخلت اتفاقيتها حيز التنفيذ في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٤. وهي تضم ٢١ دولة افريقية يبلغ عدد سكانها ٣٣٤ مليون نسمة، أي حوالى ٤٥ بالمئة من سكان القارة الأفريقية. انظر: أعمال مؤتمر «مصر والكوميسا»، الذي نظمه معهد البحوث والدراسات الافريقية بجامعة القاهرة، القاهرة، ٢٢ ـ ٢٣ أيار/مايو ٢٠٠٠ (غير منشورة).

(٣٦) وصل أعضاء هذه المجموعة إلى ١٩ دولة نامية في عام ٢٠٠٠.

(٣٧) انظر بيان القمة العاشرة لمجموعة الخمس عشرة في: **الأهرام الاقتصادي** (٢٦ حزيران/يونيو ٢٠٠٠). من اللافت للنظر أن التعبير عن خيبة الأمل في نتائج العولمة قد أتى من مصادر متعددة من بينها اجتماع «الانكتاد العاشر» (بانكوك، شباط/فبراير ٢٠٠٠)، واجتماع مجموعة الـ ٧٧ (هافانا، نيسان/ابريل ٢٠٠٠). بل إن الأمين العام للأمم المتحدة قد عبر عن ذلك في كلمته أمام منتدى المنظمات الأهلية الذي عقد بالتوازي مع الدورة الاستثنائية للجمعية العامة للأمم المتحدة التي بدأت أعمالها في ٢٦ حزيران/يونيو ٢٠٠٠ لمتابعة تنفيذ قرارات مؤتمر القمة الاجتماعية (كوبنهاغن، ١٩٩٥)، حيث قال: «إن عولمة الاقتصاد قد فشلت في الوفاء بوعودها بتحقيق الفائدة لملايين الأشخاص حول العالم».

إعادة نظر كاملة في فلسفة الليبرالية الاقتصادية الجديدة، وسياسات التنمية القائمة عليها، بل ويقابل هذه الإرهاصات تحركات معاكسة، مثل اتجاه عدد من الدول العربية إلى الدخول في «اتفاقات شراكة» مع أطراف تفوقها في القوة والنفوذ الاقتصادي، مثل الاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة. كما أن الخطاب التنموي الرسمي في أغلب الدول العربية لم يزل يحفل بعبارات الاقتصاد الحر واقتصاد السوق والخصخصة والدور المحوري للقطاع الخاص وما إليها. فهناك إذاً مواقف تتسم بالتردد وغياب الحسم، وذلك على الرغم من بعض المبادرات المشجعة على طريق مراجعة سياسات التحرر والعولمة، وسياسات التنمية المرتبطة بها(٣٨).

وخلاصة القول أن الحاجة لم تزل ماسة إلى مراجعة جذرية لسياسات واستراتيجيات التنمية المؤسسة على الفلسفة الليبرالية الجديدة، بقصد صياغة فلسفة وسياسات واستراتيجيات جديدة للتنمية تكون بمثابة البوصلة التي تهتدي بها الدول النامية في تحديد التزاماتها في إطار منظمة التجارة العالمية، وتحديد كيفية تعاملها مع فرص العولمة ومخاطرها. وهذا يتطلب في رأيي إعادة فتح ملف قديم، جرى إهماله في زمن برامج التكيف والعولمة، ألا وهو ملف التنمية المستقلة، أو التنمية المعتمدة على الذات. فهذا النوع من التنمية - على الرغم من صعوبته في هذا الزمن الصعب أصلاً - هو الأكثر قدرة على تخليص الدول النامية من أسر التبعية والتخلف، خصوصاً إذا ما اتخذ طريقه إلى التطبيق على الصعيدين القطري والإقليمي معاً. ونظراً لأهمية هذا الموضوع، فقد اخترنا أن نخصص له خاتمة هذا الكتاب.

---

(٣٨) ولا شك في أن جانباً من عدم الحسم يعود إلى ضغوط الدول الرأسمالية المركزية والمؤسسات الدولية المرتبطة بها، مثل البنك الدولي الذي أفرد في تقرير عن التنمية في العالم ١٩٩٩/ ٢٠٠٠ الأخير فصلاً عن النظام التجاري العالمي (الفصل الثاني) يشرح فيه مزايا التجارة الحرة وكيف أنها لا بد من أن تعود بالفائدة على الدول النامية، مقرراً أنه «إذا كان للتجارة أن تكون أكثر فائدة للدول النامية، فإن على المجتمع الدولي أن يحقق المزيد من الليبرالية (التحرير)، والإصلاح المؤسسي». وكأن البنك يقول إن علاج مشكلات تحرير التجارة هو المزيد من تحرير التجارة. ومن جهة أخرى، يذكر التقرير أن «سجل تحرير التجارة خلال الخمس عشرة سنة الماضية كان سجلاً يدعو للاغتباط. لكن غياب الاهتمام بالنتائج الاجتماعية للإصلاح هدد بظهور نزعة مناوئة لتحرير التجارة». وهذا أمر يحمل معه خطر إيقاف قوة الدفع نحو الإصلاح (يقصد نحو التحرير). انظر: World Bank, *World Development Report, 1999/2000: Entering the 21st Century* (Washington, D.C.: The Bank, 1999), p. 52.

خاتمة:
دعوة لإعادة اكتشاف التنمية المستقلة في زمن العولمة

تدور هذه الخاتمة حول سؤالين:

● هل التنمية المستقلة، أو استقلالية التنمية، أمر مطلوب في الزمن المعاصر ـ زمن سياسات التحرير الاقتصادي والعولمة؟

● هل يمكن أن تكون التنمية مستقلة حقاً في هذا الزمن؟ أي هل استقلالية التنمية أمر ممكن، وقابل للترجمة العملية في ظروف العولمة؟

١ ـ خيارات التنمية وإساءة تأويل التنمية المستقلة

سوف نمهد للإجابة عن هذين السؤالين بالإشارة إلى أنه منذ انهيار النظام الاشتراكي في الاتحاد السوفياتي وشرق أوروبا في أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات، ومنذ انتكاس تجارب التنمية التي أخذت توجهاً اشتراكياً في العالم الثالث أو مالت إلى التوجه للداخل، ومنذ هبوب رياح العولمة والحديث عن نظام عالمي جديد في أعقاب حرب تحرير الكويت من الاحتلال العراقي على يد قوات التحالف الغربي بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٩٩١، شاعت فكرة أن الخيار الحقيقي أمام الدول النامية لم يعد بين تنمية رأسمالية وأخرى اشتراكية وثالثة مستقلة، وراج القول بأن الخيار الحقيقي والعملي هو خيار بين نوع أو آخر من أنواع التنمية الرأسمالية. ويستند أصحاب هذا القول إلى أن الرأسمالية ـ في رأيهم ـ هي النظام الاجتماعي الذي أثبت قدرة فائقة على النجاح والانتشار، وأنه لا مجال للتقدم في زمن العولمة، سوى الالتحاق بركبها، وذلك بالاندماج في النظام الرأسمالي العالمي.

وفي هذا السياق، أصبح الحديث عن التنمية المستقلة ـ ناهيك عن التنمية الاشتراكية ـ مثار استغراب واستنكار، بل ومثار تندر وسخرية أيضاً، ليس فقط من جانب أهل اليمين وأنصار الليبرالية الاقتصادية الجديدة، بل وكذلك من جانب نفر من أهل اليسار، أو ممن يفترض أنهم كذلك. وصار ينظر إلى الداعين إلى التنمية المستقلة على أنهم قوم متزمتون، جامدو التفكير، وغافلون عما أصاب العالم من تغيرات ومستجدات، أو على أحسن الافتراضات: أنهم قوم مثاليون يقدمون فكراً لم يعد هناك مجال لتطبيقه في الزمن الجديد، زمن التحرير والعولمة.

والحق أن التنمية المستقلة كانت دائماً محلاً لسوء الفهم منذ السنوات الأولى لطرحها كاستراتيجية بديل للتنمية في السبعينيات من القرن العشرين. وكثيراً ما جرى تأويل التنمية المستقلة على أنها تعني التنمية المنعزلة عما يجري حولها في العالم، وكثيراً ما فُسِّر الاعتماد على الذات الذي هو جوهر هذا النوع من التنمية على أنه دعوة للانغلاق والانكفاء على الذات وفك كل ارتباط للاقتصاد الوطني بالاقتصاد العالمي.

ومع أن دعاة التنمية المستقلة لم يقولوا بشيء من ذلك، وعلى الرغم من أنهم أنفقوا جهداً كبيراً في نفي هذه التأويلات الخاطئة لاستقلالية التنمية، إلا أن هذا الجهد لم ينجح كثيراً في تبديد سوء الفهم الذي أحاط بمفهوم التنمية المستقلة حتى قبل أن ترتفع أعلام العولمة ويجري التهليل لها كقدر لا مهرب منه لأحد، أياً كان. وبطبيعة الحال، أصبح الضباب المحيط بفكر التنمية المستقلة أشد كثافة، واكتسبت حركة التشكيك في إمكانية استقلالية التنمية زخماً جديداً، بعد رواج برامج التثبيت والتكيف الهيكلي وبعد تصاعد موجة العولمة في العقدين الأخيرين من القرن العشرين.

وإذا كان من اليسير رد جانب من سوء الفهم لمضمون التنمية المستقلة لدى أهل اليمين وأنصار الليبرالية الاقتصادية الجديدة إلى الحاجز النفسي المتمثل في التعامل مع مفهوم يقدم نفسه كبديل من الرأسمالية التي يروجون لها، ففي ظني أن جانباً آخر مهماً من سوء الفهم هذا يمكن إرجاعه إلى أن الكثيرين من المناهضين لفكر التنمية المستقلة لا يكلفون أنفسهم عناء الاطلاع على ما يكتبه دعاة هذا الفكر، وأنهم غالباً ما يكتفون بقراءة ما يكتبه نفر من المحافظين والليبراليين في نقده. وهي كتابات لا تخلو من تحامل، ناهيك عما فيها من تشويه وتسخيف لمعنى التنمية المستقلة. وهذا المسلك شبيه بمسلك الكثيرين من الاشتراكية والماركسية. فكثيراً ما انتقدت الاشتراكية وهوجمت الماركسية من جانب أناس لم يقرأوا حرفاً مما كتبه ماركس أو لينين أو أوسكار لانغه أو بول باران أو فؤاد مرسي أو سمير أمين

أو اسماعيل صبري عبد الله، وإنما قرأوا الكثير ـ وعلى الأرجح، القليل ـ من الكتابات المبتذلة لأشد المفكرين وأشباه المفكرين عداوةً للاشتراكية والماركسية.

ولذلك لم يزل من الضروري أن ينهض دعاة التنمية المستقلة بمهمة شرح هذا المفهوم وتأصيله، وبيان ضرورته لإخراج الدول النامية من التخلف، حتى في زمن العولمة. ولعل أنصار، هذا النوع من الفكر التنموي يستمدون زاداً جديداً يعينهم على التصدي لهذه المهمة مما لمسه العالم مؤخراً من افتضاح بعض دعاوى العولمة، ومن عجز سياسات التحرير والتكيف عن تحقيق النمو الاقتصادي السريع، ناهيك عن التنمية الشاملة في العالم الثالث، ومما يشعر به الكثيرون من خيبة أمل في سياسات الليبرالية الاقتصادية الجديدة بوجه خاص، والعولمة بوجه عام، وذلك على النحو المشار إليه تفصيلاً في الفصل السادس.

٢ ـ التنمية والاستقلال

هل من الصعب حقاً إدراك أن التنمية الحقة هي التنمية المستقلة؟ وهل من العسير قبول أنه ما لم تكن التنمية مستقلة، فإنها لا تكون تنمية أصلاً؟ وأليس من السهل تجاوز الجدل حول ما إذا كانت استقلالية التنمية أمراً مطلوباً ومرغوباً فيه أم لا؟

في اعتقادي أن الأمر لا ينطوي على صعوبة تذكر، وذلك إذا انطلقنا من أن استقلالية التنمية تعني ثلاثة أشياء مترابطة ومتلازمة، وهي:

أ ـ اعتماد الدولة النامية على نفسها بصفة أساسية في تحقيق التنمية، أي اعتمادها على قدراتها الذاتية الوطنية في المقام الأول؛

ب ـ امتلاك الدولة النامية القدرة الذاتية على مواجهة الصدمات التي تتعرض لها من خلال تعاملاتها في السوق الرأسمالي العالمي، أي امتلاك حد أدنى معقول من المناعة ضد تقلبات الأسواق الخارجية بصفة عامة؛

ج ـ حيازة القدرة على مواصلة النمو والتجديد المجتمعي بقوة الدفع الذاتي للاقتصاد والمجتمع في الدولة النامية، سواء في أعقاب الصدمات الخارجية أو في مواجهة التغيرات المتلاحقة في أوضاع التنافسية والعلم والتقانة وما إليها.

والقول بأن الاستقلال بهذا المعنى ركن من الأركان الأساسية للتنمية، وأن الاستقلال من صميم التنمية، وبغيابه لا تتحقق للمجتمع التنمية الحقة، هو قول أقرب إلى البديهيات البسيطة منه إلى المقولات الفلسفية المعقدة التي تحتاج إلى براهين

صعبة. ولبيان ذلك، دعنا نتأمل معنى النمو والإنماء أو التنمية على مستوى إنساني بسيط نتعامل معه جميعاً، ألا وهو مستوى الأسرة، أو مستوى العلاقة بين الأب والابن على وجه التحديد. ودعنا نحاول أن نقيس على هذا النموذج، مع تذكر أن القياس دائماً «مع الفارق»، وأنه لا يعني مطلق المطابقة.

متى يقول الأب إن ابنه صار «رجلاً»؟ ومتى يعتبر الكبار أن الصغار قد كبروا حقاً وشبوا عن الطوق؟ أيكون ذلك عندما يبلغ الصغير العشرين أو الثلاثين من العمر مثلاً؟ ليس بالضرورة؛ فالنمو الحقيقي ليس مرادفاً للكبر أو التقدم في العمر. وما أكثر كبار السن الذين يصنفهم الناس بأنهم لم يزالوا صغاراً؛ لأنهم يفتقرون إلى علامات النضج، وفي مقدمتها القدرة على تحمل مسؤولية أنفسهم ومسؤولية من يعولون، وحيازة الثقة بالنفس، وامتلاك القدرة على مواجهة الشدائد (أي الصدمات) المعتادة، وامتلاك المؤهلات اللازمة لمواصلة النمو بالاعتماد على أنفسهم في المقام الأول.

ولذا فإن الأب لا يعتبر أن ابنه صار رجلاً؛ أي نما بالمعنى الحقيقي للكلمة، إلا عندما يبلغ من النضج حد امتلاك شخصية متكاملة الأركان، وحد الاعتماد على نفسه، والاستقلال عن أهله (لا مقاطعتهم)، وحد حيازة القدرة على الصمود ومواصلة النمو، خصوصاً في مواجهة الشدائد المعتادة. وهنا يتوقف الأب عن النظر إلى الابن كتابع له، ويبدأ في معاملته باعتباره نداً له، عملاً بالقول المأثور: «إن كبر ابنك، خاويه» ـ وآية الكبر هنا هي النضج العقلي والنفسي، والتمتع بحرية اتخاذ القرارات، وامتلاك القدرة الذاتية على النمو المستمر، لا مجرد ازدياد السن. أما إذا ظل الابن معتمداً على أبيه ـ وبخاصة في الأمور المالية ـ وإذا ظل يرجع إلى أبيه في كل كبير أو صغير من أموره، فهنا لا يوصف الابن بالنضوج، أي النمو، وإنما يوصف بالتخلف والتبعية، ويعتبر أنه «ناقص النمو» مهما كبر سنه، ومهما تضخم حجمه.

وإذا كان الأمر كذلك على مستوى الأسرة، وعلاقة الآباء بالأبناء، فإنه لا يختلف كثيراً عن ذلك على مستوى الاقتصاد أو المجتمع، ولا على مستوى العلاقات بين الدول. فالدول المتقدمة ليست هي بالضرورة الدول الغنية، ولا هي الدول ذات التاريخ الحضاري الطويل. وهناك دول كثيرة العدد ووفيرة المال وتملك تاريخاً حضارياً طويلاً، ومع ذلك فإنها توصف بالتخلف، لا التقدم، لأنها لم تبلغ مرحلة النضج بالمعنى الذي أشرنا إليه في مثال الأب والابن، أي بمعنى أنها:

أ ـ لا تملك القدرة على النمو بقواها الذاتية؛

ب ـ ولا تتوافر في كياناتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية عناصر المناعة اللازمة لمواجهة الهزات والصدمات الخارجية؛

ج ـ ولا تتوالد قوة دفع كافية من داخلها تكفل للتنمية الاطراد.

ومثل هذه الدول لا يجري التعامل معها من جانب الدول المتقدمة بندية، بل إنها تنظر إليها نظرة الوصيّ القاصر، ونظرة السيد للتابع.

فاستقلالية التنمية ـ إذاً ـ ليست صفة إضافية أو تكميلية للتنمية، بل هي سمة جوهرية من سماتها، حيث لا تقوم للتنمية قائمة في غيابها. فلا معنى للقول بأن التنمية قد تحققت لدولة ما إذا لم تكن قد تولدت في كياناتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية قدرات ذاتية، أي قوة دفع ذاتية تمكنها من التقدم المطرد والتجدد المستمر. ولذلك فإن الجدل حول ما إذا كانت الاستقلالية أمراً مطلوباً ومرغوباً في التنمية هو جدل عقيم، إذ إنه يفترض ضمناً أن التنمية ممكنة في غيبة الاستقلال، وأن هناك خياراً بين تنمية مستقلة وتنمية غير مستقلة، أو أن الأخيرين سيان، أي تنمية ولكن من صنوف مختلفة. بينما في واقع الأمر أن الخيار الحقيقي هو بين «تنمية» و«لاتنمية»، أو بين تنمية حقيقية مكتملة الأركان وتنمية زائفة أو مشوهة.

ومن ثم، فاستقلالية التنمية هي أمر مرغوب فيه بالضرورة، سواء في زمن العولمة أو في غير زمن العولمة، لأن الأمر يتعلق بتعريف التنمية الحقة التي ينبغي السعي لتحقيقها.

٣ ـ المبادىء الستة للتنمية المستقلة

وقبل أن ننتقل إلى سؤال «الإمكانية»، أي إمكانية تحقيق تنمية مستقلة في زمن العولمة، يحسن التوقف عند عدد من النقاط المهمة التي تتصل بمفهوم الاستقلال ومضمون التنمية المستقلة. وهي تحديداً ست نقاط، نتناولها تباعاً على النحو التالي:

أ ـ العلاقة بالخارج: محدد رئيسي أم عامل مساعد للتنمية؟

هل يعني تمتع الدولة بالاستقلال، وهل يترتب على استقلالية التنمية والاعتماد على الذات في تحقيقها، أن تقطع الدولة النامية كل رابطة لها بغيرها من الدول، وأن تستغني عن كل تعامل مع الاقتصاد العالمي، أي أن تكتفي ذاتياً وتنكفىء على نفسها؟ بالقطع لا. ودعنا نعود إلى مثال الابن الذي كبر وصار مستقلاً بأمور نفسه وأمور أسرته الجديدة. أترى أن هذا الابن سيقاطع أباه وسائر أفراد أسرته الأصلية؟ كلا. فالعلاقات بينه وبينهم لا تنقطع، وإنما تستمر، ولكن

على مستوى جديد. فهي تتحول من علاقة وصاية وتبعية، إلى علاقة تكافؤ وندية. ومع أن استقلالية الابن تعني قدرته على مواجهة ما يتعرض له من مشكلات وشدائد معتادة بالاعتماد على قدراته الذاتية، إلا أن هذا لا يحول دون لجوء الابن إلى أبيه أو غيره من أفراد أسرته الأصلية طلباً للعون والمؤازرة، وذلك إذا ما صادفته مشكلات وشدائد ضخمة وغير اعتيادية. كما تستمر علاقة الابن الذي نما مع أقرانه من الأقارب وغير الأقارب، ولكن في إطار من التكافؤ والاعتماد والمتبادل الذي يفيد كل أطرافه. كما تتعدد وتتنوع هذه العلاقات مع تقدم الابن على طريق النضج، بعد أن كانت محصورة في دائرة ضيقة.

وهكذا الحال مع الدول. فالدول التي تأخذ بالتنمية المستقلة لا تقطع كل علاقاتها مع الخارج، وإنما تعيد ترتيب وتشكيل هذه العلاقات بالتواكب مع تقدمها على طريق التنمية المستقلة. فهي تنوع علاقاتها، بعد أن كانت هذه العلاقات محصورة في شريك واحد كبير (وهو الدولة المركزية المتبوعة). كما تقوم هذه الدولة بتفكيك انتقائي لروابطها الخارجية، كي تتحلل من الروابط التي لا تستقيم ومصالحها الوطنية، والتي تشل قدرتها على الحركة المستقلة في اتجاه دعم قدراتها على النمو المطرد. ولا تمتنع الدولة التي تتبنى منهج التنمية المستقلة عن تلقي المعونات، طالما كانت هذه المعونات غير مشروطة بشروط تغل يد متخذ القرار الوطني في أمور أساسية. كما أنها لا ترفض الاستثمارات الأجنبية رفضاً مطلقاً، وإنما ترحب بها حيثما يكون لها إسهام وتوظيف مفيد في إطار تصور مركزي شامل للتنمية الوطنية. وفي كل الأحوال، فإن فتح الباب أمام تدفق المعونات والاستثمارات الأجنبية يجري بقدر معلوم وفق حساب دقيق، ألا وهو القدر الذي يحافظ لكل منها على دور العامل المساعد المعزز للقدرات الذاتية الوطنية، ولا يسمح لأي منها بالتحول إلى عامل رئيسي يناط به حصول التنمية أو عدم حصولها. ومع كل تقدم يصير إحرازه على طريق التنمية، تحل علاقات التعاون والمشاركة (لا الشراكة على النمط المطروح مثلاً مع الاتحاد الأوروبي أو مع الولايات المتحدة) محل علاقات التبعية والاعتماد الوحيد الجانب على الدول الأكثر تقدماً. كما تتحول علاقة الدولة النامية بالدول المتقدمة من علاقة «أخذ» إلى علاقة «أخذ وعطاء» في آن معاً، ومن علاقة تبادل غير متكافىء إلى علاقة تبادل أكثر تكافؤاً.

ب ـ الإلحاق بالنظام العالمي والاندماج فيه أم المشاركة المتكافئة والتفاعل الإيجابي معه؟

إن الخيار الحقيقي المطروح أمام الدول النامية الساعية لتنمية مستقلة، ليس

بين العزلة الكاملة عن النظام الاقتصادي العالمي (أي السوق الرأسمالي المعولم حالياً) والارتماء في أحضان هذا النظام والاندماج الكامل فيه، وإنما الخيار الحقيقي هو بين علاقات إدماج وإلحاق مع الأطراف الكبرى في هذا النظام سوف تتسم حتماً بالتبعية وغياب التكافؤ، ومن ثم تعرقل بناء القدرات الذاتية اللازمة للنمو المطرد، من جهة، وإقامة علاقات انتقائية تتوافق مع تخليق قوة الدفع الذاتي في الاقتصاد والمجتمع، وتتيح بناء قدرات تنافسية تفتح الباب في ما بعد للاعتماد المتبادل والتنافس على أسس أقرب إلى التكافؤ، من جهة أخرى.

وإذا كان تفكيك وإعادة تركيب العلاقات الاقتصادية الخارجية انتقائياً هما البديل الأفضل، فلا شك في أن تحقيقه لن يتيسر في معظم الأحوال بجهود دولة نامية بمفردها، ما لم تكن دولة عظيمة الحجم وفيرة الموارد ومتسعة السوق كالصين والهند، أو حتى كالبرازيل والمكسيك. وإنما سيقتضي الأمر عادةً دعم الاعتماد القطري على الذات باعتماد جماعي، وذلك من خلال إبداع صيغ مختلفة للتعاون أو التكامل الإقليمي. وهنا يبرز موضوع التكامل الاقتصادي العربي كأداة مهمة للتعامل الأكثر تكافؤاً في الأسواق العالمية، وذلك على ما سبق بيانه تفصيلاً في الفصل الخامس. كما سيقتضي إعادة تحديد موقع الدولة النامية على خريطة تقسيم العمل الدولي في اتجاه الارتقاء به وتحسينه، تكاتف الجهود في ما بين الدول النامية وتكثيف الضغوط من أجل إدخال عدد من الإصلاحات على النظام الاقتصادي العالمي حتى يصير مؤاتياً أو أقل عرقلة للجهود التنموية لهذه الدول، وذلك فضلاً عن تدعيم أواصر التعاون في ما بين الدول النامية ذاتها وتخفيض اعتمادها على الدول الرأسمالية المتقدمة. ويأتي في مقدمة الاصلاحات المطلوبة إصلاح النظام التجاري الدولي من خلال المفاوضات التي تشارك فيها الدول النامية في منظمة التجارة العالمية.

ج ـ سد فجوة الدخل أم سد فجوة القدرة التنموية الذاتية؟

الحق أن فهم التنمية على أنها امتلاك القدرة الذاتية على الارتقاء المستمر بالأحوال الاقتصادية والاجتماعية للمواطنين والتحسين المتواصل لنوعية حياتهم، وامتلاك المجتمع زمام السيطرة على عمليات تجدده، يجنبنا كثيراً من الأخطاء في صياغة أهداف التنمية ورسم سياساتها. ومن الأمثلة المشهورة لهذه الأخطاء تصور أن المقصود بالتنمية هو سد الفجوة في مستوى الدخل بين الدول النامية والدول المتقدمة، أو تصور أن الهدف هو محاكاة أنماط الاستهلاك ومستويات المعيشة السائدة في الدول الأخيرة. فهذا هدف فاسد، فضلاً عن كونه مستحيل التحقيق

في ضوء متطلباته الضخمة من الموارد الطبيعية وفي ضوء أعبائه البيئية الباهظة.

وإذا كان من الضروري أن نستخدم مصطلح «سد الفجوة»، فإن المعنى السليم الذي يجب أن ينسب إلى الفجوة هو الفجوة في القدرة على النمو المطرد بالقوى الذاتية للدولة، والفجوة في حرية اتخاذ القرارات من منظور المصلحة الوطنية، لا من منظور أطراف خارجية لا يهمها سوى مصالحها هي، والفجوة في ما تمتلكه الكيانات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للدولة من حصانة ضد الصدمات الخارجية ومن قدرة على مواجهتها بالطاقات الوطنية في المقام الأول. ومن المعلوم أن دولاً نفطية كثيرة ـ عربية وغير عربية ـ قد استطاعت سد فجوة الدخل مع الدول المتقدمة، ولكنها مع ذلك لم تزل تصنف على أنها دول نامية، لا لشيء سوى كونها لم تنجح بعد في سد الفجوة الحقيقية للتنمية بالمعنى الذي أشرت إليه حالاً.

د ـ الوضع الخاص للبشر في المثلث الحيوي للتنمية

إذا كان معنى التنمية المستقلة هو الاعتماد على النفس بصفة أساسية في إحراز التقدم وتأمين تواصله واطراده، فلا شك في أن المحور الأساسي للاعتماد على النفس هو البشر. فالتنمية الحقة هي بالضرورة تنمية بشرية، أو بالأحرى إنسانية. وهي كذلك في مدخلاتها ومخرجاتها وعملياتها. فالإنسان أو العنصر البشري هو أحد الأركان الجوهرية للتنمية، بل هو الركن الأهم، وذلك لكون الإنسان هو القادر على تفعيل الأركان الأخرى بما يملكه ـ أو يمكن أن يملكه ـ من قدرات ومعارف ومهارات وطاقات للإبداع العلمي والتقاني، وبما يملكه ـ أو يمكن أن يملكه ـ من إرادة للتغيير في المؤسسات والهياكل والعلاقات بين الأشياء، ومن مقدرة على التخطيط ورسم السياسات التي تؤلف بين المدخلات المختلفة للتنمية.

ومن هنا، وجوب الاهتمام بتنمية القدرات البشرية وإشباع الحاجات الأساسية لعموم الناس، ووجوب العناية بإشراك البشر في صنع القرارات في المجالات المختلفة وعلى كل المستويات، وعدم الاكتفاء بالنظر إليهم كأدوات لتنفيذ السياسات التي تضعها قلة مختارة. ولكن إلى جانب دور الانسان كمحرك لعمليات التنمية وكمدخل رئيسي في عملياتها، تظل ترقية البشر وتحسين نوعية حياتهم هي غاية التنمية، أي المخرج النهائي لمختلف عملياتها.

وإذا كنا قد درجنا على تركيز الاهتمام على تراكم رأس المال المادي، فمن المهم بعد أن تطور مفهومنا للتنمية وتحقق ما تحقق له من اتساع وعمق كبيرين في

السنوات الأخيرة، أن نهتم قبل ذلك ـ ومع ذلك ـ بصانع التراكم في رأس المال المادي ذاته، وهو الانسان. ويعني ذلك أن تتسع بؤرة التركيز والاهتمام لتشمل بناء رأس المال البشري بجوانبه التعليمية والعلمية والثقافية (رأس المال المعرفي)، وكذلك بجوانبه التقانية (رأس المال التقاني) من جهة، وبناء رأس المال الاجتماعي بجوانبه المؤسسية والعلائقية وما يتصل بها من أمور خاصة بإدارة شؤون المجتمع والدولة (أو الحكم)، شاملة قضايا الديمقراطية والمشاركة والمحاسبية والشفافية وما إليها. وبذلك تكتمل صورة ما نطلق عليه **المثلث الحيوي للتنمية** بأضلاعه الثلاثة: رأس المال المادي، ورأس المال البشري، ورأس المال الاجتماعي.

هـ ـ اقتصاد السوق لا يحقق تنمية مستقلة

لا مجال للحديث عن تنمية بالمعنى الصحيح لهذه الكلمة في اقتصاد السوق الرأسمالي الحر. وكل ما يمكن الحديث عنه في مثل هذا الاقتصاد هو النمو الاقتصادي. ذلك أن النمو عمل تلقائي، بينما التنمية (أو الإنماء) فعل من أفعال الإرادة والعمد التي تستهدف كسر حلقة الركود المجتمعي وتعديل مسارات المجتمع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. ولذلك فإن التنمية تنطوي بالضرورة على التوجيه والتخطيط والتدخل المجتمعي، كما تنطوي على التحكم في الموارد من أجل تحريكها من مجال لآخر ـ فضلاً عن تنمية الموارد ذاتها ـ وذلك بما يساعد على بناء القدرة الذاتية للمجتمع على التقدم المطرد.

فالتخطيط وتدخل الدولة لتوجيه مسارات المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية ليس صفة اختيارية للتنمية المستقلة، بل هو ضرورة من ضرورات هذه التنمية، إذ لا يتصور حدوث تنمية مستقلة في غيبة التخطيط وتدخل الدولة.

وإذا كان النمو عملاً تلقائياً، أي محصلة عمليات تلقائية لا تنسيق بها، فلا ينتظر منه أن يراعي الشمول، ولا الاستقلالية. ومن ثم قد تأتي التنمية جزئية أو مشوهة أو تابعة، أو كل ذلك جميعاً. أما التنمية، فبحكم ما تحمله من معاني الإرادة والتخطيط والتحكم، فإنها تراعي ـ أو على الأقل تسعى لمراعاة ـ الشمول والاستقلالية.

وبطبيعة الحال، فإنه إذا كانت التنمية المستقلة تحتاج إلى التخطيط وتدخل الدولة لوضعها موضع التنفيذ، فإن ذلك التخطيط وذاك التدخل ينبغي أن يصدرا عن سلطة سياسية مناسبة من حيث أهدافها والقوى الاجتماعية الكامنة وراءها لطبيعة هذا النوع من التنمية. بعبارة أخرى، تفترض التنمية المستقلة انتقال السلطة السياسية إلى أيدي القوى الوطنية المتضررة من أوضاع التطور الجزئي الهامشي التابع

لقوى الانتاج، والطامحة إلى السيطرة على مسارات التطور بما يكفل بناء قوة الدفع الذاتي للاقتصاد والمجتمع، وبما يؤمن الوفاء بالحاجات المشروعة للجماهير. وهذا يعود بنا مرة أخرى إلى قضية الديمقراطية والمشاركة الشعبية وأهميتها للتنمية المستقلة، كما سبقت الإشارة عند الحديث عن المثلث الحيوي للتنمية.

و ـ التنمية المستقلة تحرير وتمكين للوطن والمواطنين

إن التنمية المستقلة هي عملية تحرير اقتصادي واجتماعي وسياسي شامل للوطن والمواطن. إنها عملية تحرير إنساني شامل، كما أنها عملية تمكين للبشر وللوطن الذي ينتسبون إليه. فالتنمية المستقلة تدور حول محاور سبعة أساسية، نعرضها بإيجاز كالتالي:

(١) **محور بناء القدرات البشرية والقواعد العلمية والتقانية**: ويقصد به تحرير البشر من كل ما يعترض تطوير معارفهم وقدراتهم، وتمكينهم من الارتقاء بهذه المعارف والقدرات واكتساب المهارات والخبرات التي تساعدهم على إطلاق طاقات الابداع الكامنة فيهم، وبناء قاعدة وطنية للبحث العلمي والتطوير التقاني تكون مع تطوير الإدارة الركيزة الأساسية للنهوض بإنتاجية البشر.

(٢) **محور توظيف القدرات**: أي تمكين البشر من توظيف قدراتهم ومعارفهم ومهاراتهم في أعمال مفيدة، وذلك من خلال التوسيع المستمر للطاقات الانتاجية التي تكفل فرصاً كافية لتشغيل كل قادر على العمل وراغب فيه.

(٣) **محور المشاركة الديمقراطية**: ويقصد به تحرير البشر من القيود التي تحرمهم من المشاركة في صنع القرارات التي تمس شؤون حياتهم، وشؤون مجتمعاتهم المحلية، وشؤون المجتمع الأكبر الذي يعيشون فيه، مع تمكينهم من التمتع بهذه المشاركة من خلال المؤسسات الرسمية والأهلية على السواء.

(٤) **محور العدل الاجتماعي**: ويدور هذا المحور حول تحرير البشر من الفقر والحرمان ومن كل صنوف الظلم الاجتماعي، وتمكينهم من إشباع حاجاتهم الانسانية المشروعة، ومن الحصول على نصيب عادل من ثمار ما يحققه المجتمع من نمو اقتصادي، ومن ثم تضييق الفوارق بين الطبقات، وذلك من دون الاضرار بالحوافز الضرورية للارتفاع بانتاجية العمل والارتقاء بمستوى الأداء.

(٥) **محور صيانة البيئة**: ويقصد به تمكين البشر من تحسين نوعية حياتهم على نحو مطرد، وذلك من دون الافتئات على حقوق الأجيال التالية في تأمين ما يكفي من الموارد الطبيعية لتحقيق مستوى معيشي لائق، وكذلك صيانة حقهم في العيش في بيئة نظيفة.

(٦) **محور تحرير الإرادة الوطنية**: أي تحرير الوطن من القيود على إرادته وعلى حريته في إعادة ترتيب أوضاعه الداخلية وعلاقاته الاقليمية والدولية من منظور المصلحة الوطنية والأمن القومي، ومن ثم تمكينه من تعديل موقع الاقتصاد الوطني في نظام تقسيم العمل الدولي، وذلك بما يساعد على إحراز وضع أكثر تكافؤاً وأكثر إنصافاً.

(٧) **محور السلطة السياسية والحكم**: ذلك أن نقطة البدء في التحرير والتمكين هي إعادة ترتيب البيت من الداخل. وهذا يستلزم نضالاً وطنياً من أجل إعادة توزيع السلطة السياسية في المجتمع، وذلك بما ينقل سلطة اتخاذ القرارات إلى الطبقات والفئات صاحبة المصلحة في قيام التنمية المستقلة، وبما يقيم نظماً للحكم تكفل حقوق المساءلة والمحاسبة والمشاركة، ولا تعرقل ممارسة الناس لهذه الحقوق.

٤ ـ العولمة؟

العولمة ـ خاصةً من المنظور الاقتصادي ـ هي جملة تغيرات طرأت مؤخراً على:

ـ تنظيم وإدارة معظم الاقتصادات الوطنية، ولا سيما اقتصادات الدول النامية والدول التي كانت منضوية في ما سبق تحت لواء الاشتراكية؛

ـ تنظيم وإدارة العلاقات الاقتصادية بين الاقتصادات الوطنية، وكذلك بينها وبين تلك الكيانات العملاقة المعروفة بالشركات متعدية الجنسية، ولا سيما بعد انفراد الولايات المتحدة بإدارة الشؤون العالمية، وبعد إنشاء منظمة التجارة العالمية وانضمام الغالبية العظمى من دول العالم إليها.

وقد تضافرت هذه التغيرات لتجعل من العولمة عملية تعميم كبرى للنظام الرأسمالي على أرجاء العالم كافةً، وإن جرى ذلك بدرجات متفاوتة. وللعولمة مظاهر وتجليات كثيرة، نذكر منها ما يلي:

(١) التحرير المتزايد للاقتصادات الوطنية من التدخلات الحكومية، والتحول إلى اقتصاد السوق الرأسمالي في إطار تطبيق برامج للتثبيت الاقتصادي والتكيف الهيكلي في دول الجنوب، وإعادة بناء الرأسمالية في دول المعسكر الاشتراكي السابق، والتراجع عن مفهوم دولة الرفاهة في دول الشمال الرأسمالية المتقدمة. وقد ترتب على ذلك، إزالة الكثير من الحواجز أمام تدفقات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول، وانفتاح الأسواق الوطنية بعضها على البعض الآخر، وزيادة درجة الترابط والاعتماد المتبادل (الذي ليس بالضرورة متكافئاً) بينها.

(٢) التسارع الملحوظ في معدلات نمو التجارة العالمية في السلع والخدمات، والنمو الضخم في حجم الأموال التي تنتقل عبر الحدود، ولا سيما الأموال الساعية إلى اقتناص فرص الربح السريع من خلال المضاربة في الأسواق المالية، لا من خلال الاستثمار المباشر في أصول انتاجية.

(٣) بروز دور الشركات متعدية الجنسية كفاعل أساسي في عمليات الانتاج والتجارة والتمويل والاستثمار عبر الحدود، وفي عمليات البحث والتطوير التقاني، وفي ابتداع نظم جديدة في إدارة حجم عظيم من إنتاج تتوزع عملياته على مناطق متعددة من العالم. ويتصل بذلك أمران: (أ) ظهور تقسيم جديد للعمل على الصعيد الدولي وازدياد درجة التكامل بين الاقتصادات الوطنية؛ (ب) بروز مكانة العلم والتقانة في صنع القدرات التنافسية.

(٤) نمو الاتجاه الى تكوين تجمعات أو تكتلات اقتصادية اقليمية، ينظر البعض إليها على أنها خطوة على طريق العولمة، بينما ينظر إليها البعض الآخر على أنها أداة للحماية من أخطار العولمة. وبغض النظر عن هذا الخلاف في الرأي، فالراجح أن تكوين تجمع اقليمي يساعد الدول الأعضاء في التجمع على التعامل بدرجة أكبر من التكافؤ مع الكيانات الكبيرة الأخرى في الأسواق العالمية، وذلك بفضل ما يتيحه مثل هذا التجمع من حماية مشروعة في إطار سوق أكبر، ومن فرص أفضل بالتالي لتحسين القدرات التنافسية.

(٥) ظهور مجموعة من المؤسسات والهياكل التنظيمية عبر القومية، والتوسع في الاتفاقات والمعاهدات الدولية الرامية إلى تنظيم أوضاع الاقتصاد العالمي، وإلى معالجة قضايا عالمية الطابع كالبيئة والأمن والتسلح وما إليها. وقد أدى هذا إلى استقطاع بعض صلاحيات الدول؛ الأمر الذي أدى إلى الحديث عن ظاهرة تقلص سلطة الدولة الوطنية. ولكن هذا التقلص يعود إلى تنازل الدولة عن بعض صلاحياتها للقطاع الخاص.

(٦) وعلى الجانب الثقافي، يلاحظ انتشار أنماط الاستهلاك الشعبي والثقافة الشعبية السائدة في دول الغرب الرأسمالي، وعلى الأخص في الولايات المتحدة. وهو ما يشار إليه أحياناً بالغزو الثقافي الذي يهدد بطمس الهويات الوطنية وينذر بالقضاء على التنوع الخلاق بين الأمم.

ومن المهم إدراك أن العولمة محصلة أمرين لا يغني الواحد منهما عن الآخر، وهما:

ـ **تطورات موضوعية**: ويقصد بها التطورات في قوى الانتاج، ولا سيما التطورات في مجالات الاتصالات والمعلوماتية. وهذه التطورات نتجت من تقدم مذهل في العلوم والتقانة. ولما كان هذا التقدم العلمي والتقاني ذا تكاليف ضخمة، وتتحمل الشركات الكبرى متعدية الجنسية جانباً كبيراً منه، ولما كانت سرعة تقادم المنتجات قد تزايدت بشكل ملحوظ بفعل هذا التقدم التقاني السريع ذاته، فإن الرغبة الجارفة في تغطية تكاليف هذا التقدم في أقصر وقت ممكن صارت تشكل دافعاً قوياً لتوسيع الأسواق، وعنصر ضغط جبار من أجل إزالة ما يعترض تدفق المنتجات إلى شتى أسواق العالم من حواجز جمركية أو غير جمركية.

ـ **تطورات ذاتية**: ويقصد بها الجانب الإرادي أو العقيدي للعولمة. فما كان للتطورات الموضوعية المشار إليها حالاً أن تجد طريقها إلى التطبيق وما كان لها أن تنتج ما نشاهده من آثار وتجليات، لو لم تتخذ حكومات الدول المختلفة قرارات وتطبق سياسات لفتح الأسواق والخصخصة وإلغاء الدعم والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية والاشتراك في اتفاقات دولية أخرى لمواجهة القضايا ذات الطابع العالمي. وما كان للإمكانات الفنية والتقانية التي أتاحتها التطورات العلمية والتقانية المختلفة أن تترجم إلى واقع عملي في غياب مثل هذه القرارات والسياسات التي تتخذها الدول لمصالح تقدرها أو تتوهمها، أو رضوخاً لضغوط لا تملك الإفلات منها.

فالعولمة ليست حتمية تقانية، وإن كانت التطورات التقانية سبباً رئيسياً لظهورها. وجانب الإرادة السياسية أساسي في نشأة العولمة واستمرارها. وإدراك هذا الجانب الإرادي مهم لإدراك أمر آخر، ألا وهو أن العولمة ليست طريقاً وحيد الاتجاه ولا إمكانية للرجوع عنه. ومثلما شهدت الرأسمالية على امتداد تاريخها فترات من الانفتاح والتحرير، وفترات من التقييد والحماية، وذلك ارتباطاً بمصالح الدول الكبرى ذات الوضع المركزي في النظام الرأسمالي العالمي (على ما سبق بيانه في القسم **رابعاً** من الفصل الأول)، فإن العولمة على النحو الذي نشهده اليوم يمكن أن تشهد انحساراً في ما بعد، وذلك إذا ما رأت الدول المركزية مصلحة لها في ذلك، أو إذا ما بلغت التناقضات التي تنطوي عليها عملية العولمة حداً يتعذر معه استمرار هذه العملية. ومن أهم هذه التناقضات: النمو غير المتكافىء والتركز المتزايد في الثروة، والتحيز لرأس المال على حساب العمل، والتناقض بين عولمة رأس المال ووطنية العمل، والتناقض بين عولمة الاقتصاد وقطرية نظم الحكم، والتناقضات المرتبطة بالتنميط الثقافي وطمس الهويات الوطنية، وأخيراً التناقضات المرتبطة بازدياد درجة الاضطراب واللايقين في الاقتصاد العالمي وزيادة التعرض

للصدمات الخارجية من دون قدرة على مواجهتها بالجهود المنفردة للدول. وقد بدأت هذه التناقضات بالفعل تفرز ردود فعل مضادة للعولمة، أو على الأقل متحفظة على مسيرتها ومطالبة بعولمة ذات وجه إنساني، وذلك أمر سبق تناوله تفصيلاً في الفصل السادس.

٥ ـ إمكانية التنمية المستقلة في زمن العولمة

لا شك في أن العولمة واقع قائم الآن، ولا جدال في أن تيارها لم يزل قوياً وجارفاً. وما زال ميزان القوى في صالح القوى الكبرى التي تدفع في اتجاه بسط نفوذ الرأسمالية على أوسع نطاق ممكن على امتداد الكرة الأرضية، أكثر مما هو في صالح القوى الرافضة للعولمة أو المتحفظة بشأنها، وذلك على الرغم من تنامي حركة هذه القوى في السنوات القليلة الماضية. وبطبيعة الحال، لا تملك دولة نامية بمفردها تغيير هذا الواقع الجديد. ولا مفر أمام مثل هذه الدولة من التعامل مع العولمة على أنها ظرف خارجي يقيد حركتها في بعض المجالات، ولكنه قد يفتح أمامها بعض الفرص في مجالات أخرى.

هل يعني ذلك أنه لا بد من فتح أبواب الاقتصاد الوطني جميعاً، وفوراً، أو حتى خلال خمس أو عشر سنوات، أمام تدفق البضائع والخدمات ورؤوس الأموال الأجنبية؟ بالقطع، لا! فالاندفاع على طريق العولمة والاندماج في السوق الرأسمالي المعولم قبل الأوان المناسب، أي قبل الاستعداد لذلك برفع القدرات التنافسية، هو انتحار اقتصادي لا شك فيه. ذلك أنه سيكون بمثابة الدخول في سباق بين أطراف غير متكافئة. ونتيجة مثل هذا السباق معروفة ومحسومة سلفاً لصالح الأطراف الأقوى التي أخذت فرصتها كاملة عبر فترة زمنية طويلة لتنمية قدراتها التنافسية، بل ولإضعاف الأطراف الأخرى وشل قدرتهم على التنمية، ومن ثم على المنافسة (تذكر الاستعمار!). ومن ثم، فلا أمل لدولة نامية في تحقيق تنمية جديرة بهذا الاسم حقاً، إذا هي دخلت في منافسة غير متكافئة مع الأغنياء والأقوياء، حيث تؤدي آليات السوق إلى البقاء للأقوى، لا إلى تقوية الفقير والضعيف.

ما السبيل المتاح إذاً أمام دولة نامية ترغب في تحقيق تنمية مستقلة؟ الواضح مما سبق أن هذا السبيل ليس التحرير الكامل أو الاندماج قبل الأوان في السوق الرأسمالي العالمي. وبديهي أن العزلة الكاملة عن هذه السوق، ليست هي السبيل، فضلاً عن كونها أمراً غير عملي، وذلك على ما سبق بيانه في القسمين (٢) و(٣) من هذه الخاتمة. ومن ثم فالسبيل العملي هو سبيل وسط بين الاندماج والانعزال. إنه يتمثل في إعادة ترتيب العلاقات الخارجية وتنويع أطراف التعامل الخارجي، مع

فتح محسوب بدقة لتلك المجالات والأسواق التي أتيحت لها فرصة معقولة لزيادة قدراتها التنافسية، والتي تملك قدرات لا بأس بها لمواجهة المنتجات الأجنبية، بل والتي يمكن أن تستفيد من المنافسة معها. والقضية هنا هي تحديد أي مجالات تفتح قبل غيرها، وأي أسواق تتاح فيها الفرصة أمام السلع والخدمات الأجنبية لدخول الاقتصاد الوطني والتنافس مع المنتجين المحليين، وكذلك تحديد أي أسواق خارجية يمكن أن نعمل على تنشيط أي من صادراتنا إليها.

وهنا يتوجب الاستفادة إلى أقصى حد مما تتيحه اتفاقات منظمة التجارة العالمية من استثناءات من مبادىء تحرير التجارة ومن معاملة تفضيلية، وكذلك الاستفادة من التجمعات الاقتصادية الاقليمية التي يمكن المشاركة فيها، بقصد توسيع الأسواق والحماية من المنافسة الأجنبية، وبقصد تنمية القدرات التنافسية لدول الاقليم مجتمعة. وقد سبق لنا تفصيل ذلك في الفصل الخامس.

وكما سبق بيانه في الفصل السادس، فإنه إذا كانت الظروف التي دارت فيها جولة أوروغواي، والظروف التي ظهرت فيها منظمة التجارة العالمية، وما وراءها من موازين قوى مختلة ومنحازة للأطراف الأقوى في النظام الرأسمالي العالمي، قد أدت إلى قبول الدول النامية بالتزامات ثقيلة الوطأة، كما جعلت لجوءها إلى المواد الحمائية والوقائية في الغات وغيرها من الاتفاقات التجارية العالمية أمراً غير سهل، فإن الخبرة المريرة للسنوات الخمس الأخيرة من القرن العشرين، وبخاصة منذ وقوع الأزمة الآسيوية في صيف ١٩٩٧ وانفجار الغضب في سياتل في أواخر ١٩٩٩، قد غيرت هذا الوضع، وفتحت الباب أمام الدول النامية:

(أ) لمراجعة ما سبق أن وافقت عليه من التزامات، وبخاصة في ما يتعلق بمجالات ومدى التحرير، والفترات الانتقالية لإنجازه، بل ولإحياء مبدأ المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية، وتحويله من أمر استثنائي إلى قاعدة عامة.

(ب) مقاومة فرض مزيد من الالتزامات عليها، بمناسبة فتح القضايا الجديدة والمستجدة (خارج جدول الأعمال الحتمي لجولة أوروغواي)، بل ورفض فتح باب التفاوض حول هذه القضايا؛

(ج) الإقدام على تطبيق المواد الحمائية والوقائية في اتفاقات منظمة التجارة العالمية لمؤازرة جهود التنمية، بعد أن زال الحرج عن الدول النامية في هذا الشأن من زاويتين: **أولاهما**، ما تحملته من عواقب وخيمة من جراء عدم إعمال هذه المواد في السنوات الخمس الماضية (بل ولفترة أطول للبلاد التي دخلت دنيا التحرير من باب برامج التثبيت والتكيف الهيكلي)؛ **وثانيتهما**، أن الدول المتقدمة لم تكف

عن عرقلة دخول صادرات الدول النامية إلى أسواقها بشتى السبل، وأنها لم تحترم تعهداتها (عند التوقيع على اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية في مراكش في عام ١٩٩٤) بتقديم العون المادي والفني للدول النامية، فضلاً عن تعويض الدول الأقل نمواً والمستوردة الصافية للغذاء عما لحقها من أضرار من جراء تطبيق اتفاقية الزراعة.

والحق أن التوقيت الصحيح لفتح الأسواق وتحرير القطاعات المختلفة للاقتصاد، والتحديد الدقيق لمدى الانفتاح والتحرير، مع استمرار الحماية والدعم في المجالات التي يراد فيها بناء القدرات الذاتية وتعزيز المزايا التنافسية، ومع إعمال القواعد التمييزية لدفع التقدم في بعض المجالات وفروع الانتاج والخدمات، هو الذي يقي الدول النامية من الوقوع في الكثير من الشراك المنصوبة على طريق العولمة، وعلى الأخص:

(أ) **شراك المنافسة غير المتكافئة** التي تؤدي إلى قتل الصناعات المحلية، وتجر البلاد إلى حالة من التصنيع العكسي، أو نفي التصنيع، بل وإلى التهميش؛

(ب) **شراك الهشاشة** أمام الصدمات الخارجية، وضياع جهد سنوات طوال في ساعات قليلة من جراء التحركات الطائشة لرؤوس الأموال الساخنة، ومن جراء المضاربات المالية والعقارية، وغيرها من مصادر الاضطراب؛

(ج) **شراك التبعية**، وانسحاق الإرادة الوطنية، وتغليب المصالح الأجنبية على المصلحة الوطنية؛

(د) **شراك التفكك الاجتماعي**، وذلك تحت وطأة ما تؤدي إليه قوى السوق المنفتح ـ وما يرافقها عادة من فساد وإفساد ـ من تفاوتات صارخة في توزيع الدخول والثروات.

والراجح أن السعي للحفاظ على حد معقول من استقلالية التنمية هو ما يساعد الدول النامية على الإبحار الآمن في محيط العولمة الهادر. ولكن هذا لا يعني بالضرورة أن إحراز قدر معقول من التنمية المستقلة هو شرط مسبق للانفتاح على النظام الاقتصادي العالمي، والاشتراك في حركة العولمة. ولعل الصواب يكمن في النظر إلى التنمية المستقلة والانفتاح المفيد على النظام العالمي كعملية تفاعلية وتبادلية. فبقدر ما تنجح الدولة النامية في بناء قدراتها الذاتية على التنمية بالاعتماد على الذات، بقدر ما تصبح أكثر قدرة على الاشتباك مع النظام الاقتصادي العالمي اشتباك أخذ وعطاء متكافىء أو متقارب، وبقدر ما تزداد قدرتها على الوقاية من الصدمات الخارجية، وبقدر ما يتحسن موقعها في نظام تقسيم العمل الدولي وتزداد

فرصها في جني المكاسب من النظام العالمي. وكل هذا سوف يساعد بدوره على إضفاء المزيد من الاستقلالية على التنمية، وعلى دعم القدرات الذاتية على اطراد التنمية. ومن جهة أخرى، بقدر ما تتزايد الانتاجية وتتحسن القدرة التنافسية ويرتقي موقع الاقتصاد الوطني على خريطة الاقتصاد العالمي، بقدر ما يمكن زيادة درجة انفتاح الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي، وبقدر ما يمكن إفساح مجال أوسع لعمل قوى السوق.

ولكن، كيف يكون الإبحار آمناً في محيط العولمة الهادر، وما هي ضمانات عدم الوقوع في الشراك المنصوبة على طريق العولمة؟ ومن ثم، ما هي الشروط التي ينبغي تحقيقها كي تشق التنمية المستقلة طريقها في الظروف الصعبة للعولمة؟ إن الأمر يستلزم إعمال مجموعة من المعايير الرئيسية عند رسم سياسات التنمية وتنفيذها. ومن أهم هذه المعايير ما يلي: إحداث رفع كبير في معدل الادخار المحلي، وتقوية الترابطات بين مختلف القطاعات والصناعات كي تشكل في مجموعها قاعدة محلية صلبة للتنمية، وكي تكفل بناء قوة الدفع الذاتي للاقتصاد الوطني، والعناية برفع الانتاجية بالاهتمام بالعنصر البشري وتطوير القدرات العلمية والتقانية، ومراعاة درجة معقولة من العدالة في توزيع الدخل والثروة، وتنمية القدرة الذاتية على مقاومة الصدمات الخارجية (ولا سيما بعدم التعجل في خطوات تحرير التجارة، وبوجه خاص عدم التعجل في تحرير حساب العمليات الرأسمالية في ميزان المدفوعات)، وتقوية القطاع المصرفي وحمايته من الزلل والفساد، ومحاصرة الدين الخارجي وكذلك الدين العام الداخلي داخل حدود آمنة، والتنسيق بين الاستثمار في مختلف القطاعات وفق خطة واضحة المعالم، وسياسات جادة لتنفيذ الخطط، وإحاطة التنمية بسياج قوي من ديمقراطية المشاركة، وأخيراً اقتران جهود التنمية القطرية بجهود مناظرة على الصعيد الجماعي عربياً وعلى مستوى دول الجنوب.

وإذا كنا قد خلصنا إلى أن التنمية المستقلة ممكنة في زمن العولمة الصعب، لا بد من أن ندرك أن هذه التنمية ذاتها ليست سهلة التحقيق أصلاً حتى في ظروف عالمية أكثر مؤاتاة. لماذا؟ يكفي أن نتأمل من بين المضامين والاشتراطات التي أوردناها في ما سلف ثلاثة من شروط التنمية المستقلة: **الأول** هو ضرورة تحقيق زيادة كبيرة في معدل الادخار المحلي. وهو ما يتطلب الأخذ بدرجة عالية من ضبط الاستهلاك، تصل إلى حد التقشف. وهذا بدوره يقتضي مقاومة النزعات الاستهلاكية التي راجت في مجتمعاتنا العربية رواجاً مدهشاً. كما أنه يقتضي الحد من الاستيراد وقصره على ما هو لازم للاستهلاك الضروري والانتاج المستهدف. وهذه الأمور ستواجه بمقاومة ليس فقط من جانب أصحاب المصالح في التجارة

والاستيراد، بل ومن جانب أجهزة الاعلام التي باتت تعتمد اعتماداً شديداً على الإعلانات التي يحض معظمها على الاستهلاك والاستيراد، لا على الادخار والانتاج. ومن جهة أخرى، فإن تقييد الاستهلاك يؤدي إلى الاصطدام بالفئات الغنية والميسورة في المجتمع. وهو صدام وارد عند تطبيق شرط آخر من شروط التنمية المستقلة، ألا وهو مراعاة درجة معقولة من العدالة في توزيع الدخول والثروات. وهنا نأتي إلى الشرط **الثاني** الذي يقضي بإعادة توزيع الدخول لصالح الفئات الأفقر في المجتمع، كما يقضي بتضمين قرارات الانتاج بعداً توزيعياً مؤاتياً من البداية، أي انحيازاً لصالح الفقراء ومحدودي الدخل. ولكن في مقابل ما قد يثيره تطبيقه من صدام، فإنه يكسب للتنمية دعماً شعبياً، وذلك من خلال اتساع دائرة المستفيدين من ثمارها. أما الشرط **الثالث** فهو شرط السلطة السياسية المؤاتية، أي إعادة توزيع السلطة وتوسيع دائرة المشاركة الديمقراطية. وهذا الأمر ينطوي على نضال سياسي ضروري لتغيير نظم الحكم والادارة التي استقرت لأزمان طويلة على الصيغ اللاديمقراطية. وهو ما يقتضي بدوره الدخول في صراع مع الفئات التي انفردت بالسلطة طويلاً، ولم تعتد أن يشاركها أحد في سلطة اتخاذ القرارات، ناهيك عن أن تتوقع المحاسبة من أحد على أخطائها وانحرافاتها، أو أن يطلب منها المكاشفة والإفصاح عن تصرفاتها.

فالطريق إلى التنمية المستقلة مليء بالصعوبات التي يقتضي التغلب عليها ليس فقط خوض نضال سياسي شاق، بل انه يقتضي إضافة إلى ذلك ـ وقبل أي شيء آخر ـ خوض نضال ثقافي على أوسع نطاق ممكن. ذلك **﴿إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم﴾**[1]. والنضال الثقافي مطلوب لتغيير ما استقر في عقول الكثيرين ونفوسهم من قيم ومعتقدات ومفاهيم غير مؤاتية للتنمية الجادة. وما أحوجنا إلى إحلال ثقافة التنمية محل ثقافة التخلف، وثقافة المستقبل محل الثقافة الماضوية، وثقافة المشاركة محل ثقافة الانفراد بالسلطة، وثقافة الاعتماد على الذات والثقة بالنفس محل ثقافة التبعية والشعور بالدونية إزاء ما هو أجنبي. ولا شيء في العولمة أو في غيرها يمنعنا من ذلك، إذا نحن عقدنا العزم على تحقيقه، وإذا بذلنا الجهد الضروري من أجل إنجازه، وإذا هيأنا أنفسنا لتحمل ما يقتضيه كل ذلك من تضحيات لا شك في أنها ستعود بالنفع الكبير على السواد الأعظم لشعوبنا، ولو بعد حين.

---

(١) **القرآن الكريم،** «سورة الرعد،» الآية ١١.

الملاحق

الملحق رقم (١)
التوزيع الجغرافي للتجارة الدولية منذ ابتداء جولة أوروغواي

الجدول رقم (١ ـ ١)
التوزيع الجغرافي لتجارة الصادرات (نسبة مئوية)

الصادرات العالمية

الصادرات إلى	١٩٨٦	١٩٩٢(*)	١٩٩٧
الدول الصناعية	٧٢,٦	٧٠,٤	٦٤,٠
الدول النامية	٢٥,٢	٢٨,٧	٣٤,٦
الدول الأخرى	٢,٧	١,٤	١,٤
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠

(*) تعدلت النسب في التقارير الأحدث لاتجاهات التجارة على النحو التالي: الدول الصناعية ٦٩,٤ بالمئة ـ الدول النامية ٢٩,٦ بالمئة ـ الدول الأخرى ١,٠ بالمئة.

تفصيل تجارة الدول النامية

المنطقة	١٩٨٦	١٩٩٢	١٩٩٧
افريقيا	٢,٦	٢,٢	٢,١
آسيا	١٠,٧	١٥,٣	١٨,١
أوروبا	٣,٢	٢,٦	٥,٨
الشرق الأوسط	٤,٥	٣,٨	٣,٠
نصف الكرة الغربي	٤,١	٤,٨	٥,٦
المجموع	٢٥,٢	٢٨,٧	٣٤,٦

الجدول رقم (١ ـ ٢)
التوزيع الجغرافي لتجارة الواردات (نسبة مئوية)

الواردات العالمية

الواردات إلى	١٩٨٦	١٩٩٢(*)	١٩٩٧
الدول الصناعية	٧٢,٩	٧١,١	٦٤,٥
الدول النامية	٢٦,٤	٢٨,١	٣٤,٧
الدول الأخرى	٢,٥	١,٥	٠,٩
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠

(*) تعدلت النسب في التقارير الأحدث لاتجاهات التجارة على النحو التالي: الدول الصناعية ٧٠,٣ ـ الدول النامية ٢٨,٨ ـ الدول الأخرى ٠,٩.

تفصيل تجارة الدول النامية

المنطقة	١٩٨٦	١٩٩٢	١٩٩٧
أفريقيا	٢,٩	٢,٢	٢,١
آسيا	١١,١	١٥,٦	١٨,٨
أوروبا	٣,١	٢,١	٤,٩
الشرق الأوسط	٤,٣	٣,٨	٣,٥
نصف الكرة الغربي	٤,٩	٤,٣	٥,٣
المجموع	٢٦,٤	٢٨,١	٣٤,٧

الجدول رقم (١ ـ ٣)
تجارة الدول الصناعية (الصادرات) (نسبة مئوية)

الصادرات إلى	١٩٨٦	١٩٩٢(*)	١٩٩٧
الدول الصناعية	٧٥,٣	٧٣,٨	٦٩,٤
الدول النامية	٢٢,١	٢٤,٦	٢٩,٨
الدول الأخرى	١,٨	١,٢	٠,٨
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠

(*) تعدلت هذه النسب في التقارير الأحدث لاتجاهات التجارة على النحو التالي: الدول الصناعية ٧٤ بالمئة ـ الدول النامية ٢٥,٥ بالمئة ـ الدول الأخرى ٠,٥ بالمئة.

تفصيل تجارة الدول الصناعية مع الدول النامية

المنطقة	١٩٨٦	١٩٩٢(*)	١٩٩٧
افريقيا	٢,٨	٢,٢	١,٧
آسيا	٨,٩	١١,٣	١٣,٧
أوروبا	٢,٥	٢,٥	٥,٤
الشرق الأوسط	٤,٢	٣,٧	٣,١
نصف الكرة الغربي	٤,٢	٤,٩	٦,٠
المجموع	٢٢,١	٢٤,٦	٢٩,٨

(*) تشير التقارير الأحدث لاتجاهات التجارة إلى تغير نصيب أوروبا إلى ٣,٣ بالمئة، وتغير المجموع إلى ٢٥,٥ بالمئة.

الجدول رقم (١ ـ ٤)
تجارة الدول النامية (الصادرات) (نسبة مئوية)

الصادرات إلى	١٩٨٦	١٩٩٢(*)	١٩٩٧
الدول الصناعية	٦٠,٩	٥٨,٥	٥٣,٧
الدول النامية	٣٠,٥	٣٧,٠	٤٣,٥
الدول الأخرى	٨,٦	٤,٥	٢,٨
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠

(*) تعدلت هذه النسب في التقارير الأحدث لاتجاهات التجارة إلى ٥٨,٤ بالمئة، ٣٩,٣ بالمئة، ٢,٣ بالمئة على الترتيب.

تفصيل التجارة البينية للدول النامية

المنطقة	١٩٨٦	١٩٩٢(*)	١٩٩٧
افريقيا	٢,٢	٢,١	٢,٧
آسيا	١٥,٣	٢٥,١	٢٦,٤
أوروبا	٣,٦	١,٧	٦,٦
الشرق الأوسط	٥,٢	٣,٩	٢,٨
نصف الكرة الغربي	٣,٨	٤,٣	٥,٠
المجموع	٣٠,٥	٣٧,٠	٤٣,٥

(*) تشير التقارير الأحدث لاتجاهات التجارة إلى تغير نسب المجموعات إلى ٢,١ بالمئة، ٢٤,٥ بالمئة، ٤,٤٢ بالمئة، ٣,٧ بالمئة، ٤,٥ بالمئة، وتغير المجموع إلى ٣٩,٣ بالمئة.

الملاحظات:

(١) مجموعة «الدول الأخرى» تشمل الاتحاد السوفياتي وأوروبا الشرقية وكوبا ومنغوليا وكوريا الشمالية وبعض الدول الأخرى غير المحددة.

(٢) منطقة «نصف الكرة الغربي» تضم أمريكا الجنوبية والمكسيك وجزر المحيطين الأطلنطي والهادي.

(٣) توزيع واردات الدول الصناعية (غير معطى هنا) يكاد يتطابق مع توزيع صادراتها المعطى في الجدول رقم (١ ـ ٣) في السنتين المذكورتين.

(٤) توزيع واردات الدول النامية (غير معطى هنا) كان يتحيز بدرجة أكبر من توزيع صادراتها لصالح الدول الصناعية، إذ بلغت الواردات من الدول الصناعية ٦٢,٨ بالمئة في عام ١٩٨٦، و٦١,٨ بالمئة في عام ١٩٩٢. وفي المقابل بلغت الواردات من الدول النامية ٢٩,٩ بالمئة في عام ١٩٨٦ و٣٤,٤ بالمئة في عام ١٩٩٢.

(٥) مجموع أعمدة الجداول الأساسية لا يساوي ١٠٠ دائماً، وذلك يرجع إلى طريقة إعداد هذه الجداول بواسطة صندوق النقد الدولي، حيث يتم اللجوء أحياناً إلى مصادر لا تبين توزيع الصادرات أو الواردات على الدول أو المناطق المختلفة في العالم. وقد تمّ استبعاد التجارة غير الموزعة جغرافياً في بيانات الدول.

المصدر: مستخرج من: **IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook* (1993 and 1998).**

الملحق رقم (٢)
التجارة العالمية في السلع والخدمات وتوزيعها النسبي بين الدول المتقدمة والدول النامية

التدفقات التجارية العالمية	١٩٨٢	١٩٩٢	١٩٩٩
اجمالي التجارة في السلع (مليار دولار)	١٨٨٢	٣٧٣١	٥٤٦٠
نصيب الدول المتقدمة	١١٧٤ (٦٢ بالمئة)	٢٦٧٥ (٧٢ بالمئة)	٣٧٠٣ (٦٧,٨ بالمئة)
نصيب الدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً	٧٠٨ (٣٨ بالمئة)	١٠٥٦ (٢٨ بالمئة)	١٧٥٧ (٣٢,٢ بالمئة)
اجمالي التجارة في الخدمات (مليار دولار)	٤٠٥	١٠٠٠	١٣٤٠
نصيب الدول المتقدمة	٢٩٠ (٧٢ بالمئة)	٧٦٠ (٧٦ بالمئة)	٩٧٤ (٧٢,٦ بالمئة)
نصيب الدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً	١١٥ (٢٨ بالمئة)	٢٤٠ (٢٤ بالمئة)	٣٦٦ (٢٧,٣ بالمئة)
اجمالي التجارة العالمية (مليار دولار)	٢٢٨٧	٤٧٣١	٦٨٠٠
نصيب التجارة في السلع	١٨٨٢ (٨٢ بالمئة)	٣٧٣١ (٧٩ بالمئة)	٥٤٦٠ (٨٠,٣ بالمئة)
نصيب التجارة في الخدمات	٤٠٥ (١٨ بالمئة)	١٠٠٠ (٢١ بالمئة)	١٣٤٠ (١٩,٧ بالمئة)
نصيب الدول المتقدمة	١٤٦٤ (٦٤ بالمئة)	٣٤٣٥ (٧٣ بالمئة)	٤٦٧٧ (٦٨,٨ بالمئة)
نصيب الدول النامية والدول الاشتراكية سابقاً	٨٢٣ (٣٦ بالمئة)	١٢٩٦ (٢٧ بالمئة)	٢١٢٣ (٣١,٢ بالمئة)

الملاحظات:

الدول المتقدمة = دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، في المصدر.

الدول النامية والدول والاشتراكية سابقاً = بقية العالم، في المصدر.

المصادر: بيانات ١٩٨٢ و١٩٩٢ في هذا الجدول منقولة ـ بتصرف ـ من: B. Hoekman, «Services and Intellectual Property Rights,» in: S. Collins and B. P. Bosworth, eds., *The New GATT: Implications for the United States*, Brookings Occasional Papers (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994), pp. 84 -111.

أما بيانات ١٩٩٩ فقد استمدت من: WTO, *Annual Yearbook, 2000*, pp. 2 and 9 - 11.

وهو متاح على الانترنت من خلال العنوان التالي: www.wto.org.

الملحق رقم (٣)

التقييم الكمي لآثار تطبيق نتائج جولة أوروغواي

الجدول رقم (٣ ـ ١)

تقديرات مختلفة للزيادة المتوقعة في الدخل العالمي الناتجة من تحرير التجارة طبقاً لنتائج جولة أوروغواي

م	الدراسة (وسنة اعدادها أو نشرها)	الزيادة في الدخل بعد عشر سنوات (بالبليون دولار أمريكي)	
(١)	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي [أ]،[ج] (١٩٩٣)	٢١٣	في سنة ٢٠٠٢ بأسعار ١٩٩٢
(٢)	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية[أ] (١٩٩٣)	٢٧٤	في سنة ٢٠٠٢ بأسعار ١٩٩٢
(٣)	سكرتارية الغات[أ]	٢٣٠	في سنة ٢٠٠٥ بأسعار ١٩٩٢
(٤)	سكرتارية الغات[ب] (١٩٩٤)	٥١٠	في سنة ٢٠٠٥ بأسعار ١٩٩٢
(٥)	مركز الاقتصادات الدولية بأستراليا[أ] (١٩٩٠)	٧٤٠	في سنة ٢٠١٠ بأسعار ١٩٩٠
(٦)	مجلس المستشارين الاقتصاديين والممثل التجاري للولايات المتحدة الأمريكية[أ]	٤٦٣ ٧٧٥	في سنة ٢٠١٠ في سنة ٢٠٠٠ بأسعار ١٩٩٠
(٧)	نجوين وزملاؤه[أ]،[د] (١٩٩١)	١١٩ ٢٦٢	(تحرير متواضع) (تحرير أشمل)
(٨)	نجوين وزملاؤه[هـ] (١٩٩٣)	٢١٢	(مسودة نتائج جولة أوروغواي)

المصادر:

(أ) تقديرات هذه الدراسات معروضة بإيجاز في: P. Evans and J. Walsh, *The EIU* [Economist Intelligence Unit] *Guide to the New GATT* (London: EIU, 1994), pp. 3-5.

(ب) من تقرير لوكالة رويتر في جنيف منشور في: *Arab Times* (11 November 1994).

(جـ) تفاصيل التقديرات معروضة في الجدول رقم (٣ ـ ٣) والجدول رقم (٣ ـ ٤) من هذا الملحق بعد الرجوع إلى الدراسة الأصلية: Ian Goldin, Odin Knudsen and Dominique van der Mensbrugghe, *Trade Liberalisation: Global Economic Implications* (Paris: OECD; Washington, D.C.: World Bank, 1993).

(د) تفاصيل التقديرات معروضة في الجدول رقم (٣ ـ ٢) من هذا الملحق بعد استخراجها من الدراسة الأصلية: T. Nguyen, C. Perroni and R. Wigle, «The Value of a Uruguay Round =

Success,» *World Economy*, vol.14, no.4 (December 1991), pp. 359-374.

وغير موضح في الدراسة موعد تحقق الزيادة المقدرة ولا سنة الأساس التي استخدمت أسعارها في تقييم هذه الزيادة، ويرجح أنها أسعار سنة ١٩٩٠.

(هـ) تفاصيل التقديرات معروضة في الجدول رقم (٣ ـ ٢) من هذا الملحق، بناء على ما ورد في الدراسة الأصلية: T. Nguyen, C. Perroni and R. Wigle, «An Evaluation of the Draft Final Act of the Uruguay Round,» *Economic Journal*, vol.103, no.421 (1993), pp. 1540-1549.

ولم نستدل من الدراسة المنشورة لا على سنة الأساس التي استعملت أسعارها في تقييم الزيادة المتوقعة في الدخل العالمي، ولا السنة التي يفترض أن تتحقق فيها هذه الزيادة.

الجدول رقم (٣ ـ ٢)

تقديرات نجوين وزملائه للزيادة المتوقعة في الدخل العالمي نتيجة تحرير التجارة وتوزيعها على دول العالم

مجموعات دول العالم	التحرير الجزئي (١٩٩١)		التحرير الشامل (١٩٩١)		المسودة (١٩٩٣)	
	بليون دولار	بالمئة من دخل المجموعة	بليون دولار	بالمئة من دخل المجموعة	بليون دولار	بالمئة من دخل المجموعة
الدول المصدرة للسلع الزراعية ذات الدخل المتوسط	٢,٥	٠,٥	١٢,١	٢,٣	١٢,٢	٠,٩
الدول المستوردة للسلع الزراعية ذات الدخل المتوسط	٤,٢	١,٦	٧,٦	٢,٩	٧,١	١,٩
الدول ذات الاقتصادات المخططة مركزياً (بما فيها الصين)	٦,٦	٠,٢	٢٣,٦	٠,٦	٣٧,٤	٠,٩
اقتصادات أخرى في غرب أوروبا	٤,٠	٠,٧	٩,٣	١,٦	٨,١	٢,١
الولايات المتحدة الأمريكية	٣٥,٣	٠,٨	٧٣,٥	١,٧	٣٦,٤	٠.٨
كندا	٤,٤	١,٢	٩,٣	٢,٥	٣,٧	٠,٩
السوق الأوروبية المشتركة	٢٧,٥	٠,٨	٦٠,٤	١,٧	٦١,٣	١.٨
اليابان	٢٧,٦	١,٤	٥٠,١	٢,٥	٢٧,٠	٢,٠
استراليا ونيوزيلندا	٠,٩	٠,٤	٣,٢	١,٦	٢,٤	١,١
باقي دول العالم	٥,٦	٠,٧	١٣,٣	٠,٧	١٦,٤	٠,٦
العالم	١١٨,٧	٠,٧	٢٦٢,٣	١,٥	٢١٢	١,١

ملحوظة: المقصود بالمسودة (١٩٩٣) هو تحرير التجارة المتضمن في مسودة اعلان نتائج جولة أوروغواي في ١٥ كانون الاول/ديسمبر ١٩٩٣.

المصادر: التقديرات الخاصة بالتحرير الجزئي والتحرير الشامل وردت في: Nguyen, Perroni and Wigle, «The Value of a Uruguay Round Success,» pp. 359-374.

والتقديرات الخاصة بآثار مسودة نتائج جولة أوروغواي وردت في: Nguyen, Perroni and Wigle, «An Evaluation of the Draft Final Act of the Uruguay Round,» pp. 1540-1549.

الجدول رقم (٣ ـ ٣)

مدى الفائدة أو الضرر من التحرير الجزئي والتحرير الكلي للتجارة

التغير في الدخل الحقيقي	التحرير الجزئي	التحرير الكلي
من -٢,٦ بالمئة إلى -٠,٨ بالمئة		إندونيسيا (-٢,٦ بالمئة)، البحر المتوسط (-٢,٤ بالمئة)، المغرب (-٢,٣ بالمئة)، نيجيريا (-١,٨ بالمئة)، الخليج (-١ بالمئة)، باقي افريقيا (-٠,٩ بالمئة)
من -٠,٧ بالمئة إلى -٠,١ بالمئة	أندونيسيا (-٠,٧ بالمئة)، المغرب (-٠,٥ بالمئة)، البحر المتوسط (-٠,٤ بالمئة)، نيجيريا (-٠,٤ بالمئة)، باقي أفريقيا (-٠,٢ بالمئة)	المكسيك (-٠,٤ بالمئة)
من صفر إلى ٠,٤ بالمئة	المكسيك (صفر بالمئة)، استراليا ونيوزيلندا (٠,١ بالمئة)، الاتحاد السوفياتي (٠,١ بالمئة)، شرق أوروبا (٠,١ بالمئة)، الولايات المتحدة الامريكية (٠,٢ بالمئة)، كندا (٠,٢ بالمئة)، البرازيل (٠,٣ بالمئة)	كندا (صفر بالمئة)، جنوب افريقيا (٠,١ بالمئة)، الولايات المتحدة الامريكية(٠,٣ بالمئة)، البرازيل (٠,٤ بالمئة)
من ٠,٥ بالمئة إلى ١ بالمئة	الخليج (٠,٥ بالمئة)، الهند (٠,٥ بالمئة)، جنوب افريقيا (٠,٦ بالمئة)، باقي أمريكا اللاتينية (٠,٦ بالمئة)، آسيا منخفضة الدخل (٠,٦ بالمئة)، اليابان (٠,٩ بالمئة)	الاتحاد السوفياتي (٠,٩ بالمئة)، استراليا ونيوزيلندا (١ بالمئة)
من ١,١ بالمئة إلى ١,٥ بالمئة	الجماعة الأوروبية (١,٤ بالمئة)، منطقة التجارة الحرة الأوروبية (١,٤ بالمئة)	باقي أمريكا اللاتينية (١,٣ بالمئة)، آسيا منخفضة الدخل (١,٣ بالمئة)
من ١,٦ بالمئة إلى ٢ بالمئة	-	الهند (١,٨ بالمئة)
من ٢,١ بالمئة إلى ٣ بالمئة	الصين (٢,٥ بالمئة)، آسيا مرتفعة الدخل (٢,٦ بالمئة)	اليابان (٢,٧ بالمئة)، الجماعة الأوروبية (٢,٨ بالمئة)، منطقة التجارة الحرة الأوروبية (٣ بالمئة)
من ٣,١ بالمئة إلى ٤,٥ بالمئة	-	الصين (٤,٥ بالمئة)
أكبر من ٤,٥ بالمئة	-	آسيا مرتفعة الدخل (٨,٢ بالمئة)

ملاحظة: النسب المئوية تعبر عن الفرق النسبي بين الدخل الحقيقي المتوقع للاقليم في سنة ٢٠٠٢ (بأسعار عام ١٩٩٢) في حالة التحرير (الجزئي أو الكلي) للتجارة الخارجية، والدخل الحقيقي المتوقع للاقليم نفسه في سنة ٢٠٠٢ (بأسعار عام ١٩٩٢ أيضاً) في حالة استمرار الاتجاهات العامة الماضية، أي من دون تحرير للتجارة في السلع الزراعية والسلع الصناعية معاً.

المصدر: توزيع تكراري لبيانات الجدول رقم (٣ ـ ٥) في: Goldin, Knudsen and Mensbrugghe, *Trade Liberalisation: Global Economic Implications*, p. 95.

الجدول رقم (٣ ـ ٤)
مدى التغير في الأسعار العالمية للسلع الزراعية

التغير في السعر	التحرير الجزئي	التحرير الكامل
انخفاض في السعر أقل من ٥ بالمئة	الصوف (-١,٠ بالمئة)، لحوم أخرى (-١,٢ بالمئة)، أغذية أخرى (-٣,٨ بالمئة)، الأرز (-٥ بالمئة)	الصوف (-٠,٣ بالمئة)، لحوم أخرى (-٠,٥ بالمئة)
من ٥ بالمئة ـ أقل من ١٠ بالمئة	الكاكاو (-٥,٧ بالمئة)، البن (-٨,٢ بالمئة)	الأرز (-٨,٧ بالمئة)
١٠ بالمئة فأكثر		أغذية أخرى (-١١,٦ بالمئة)، الكاكاو (-١٦,٦ بالمئة)، البن (-١٩,٨ بالمئة)
ارتفاع في السعر أقل من ٥ بالمئة	الشاي (٠,١ بالمئة)، القطن (٠,٩ بالمئة)، حبوب خشنة (١,٥ بالمئة)، زيوت نباتية (١,٧ بالمئة)، لحم بقري وضأن (٢,٨ بالمئة)، منتجات زراعية أخرى (٢,٩ بالمئة)، القمح (٣,٥ بالمئة)	القطن (١,٦ بالمئة)، الشاي (٢,١ بالمئة)
من ٥ بالمئة ـ أقل من ١٠ بالمئة	منتجات ألبان (٥,١ بالمئة)، السكر (٨ بالمئة)	زيوت نباتية (٦,١ بالمئة)، حبوب خشنة (٨,٧ بالمئة)
من ١٠ بالمئة ـ أقل من ٢٠ بالمئة	-	منتجات زراعية أخرى (١١,٤ بالمئة)، القمح (١٦,٩ بالمئة)، لحم بقري وضأن (١٧,٨ بالمئة)
٢٠ بالمئة فأكثر	-	منتجات ألبان (٤٠,٩ بالمئة) ـ سكر (٤٦,٦ بالمئة)

ملاحظة: نسب التغير في السعر عبارة عن الفرق النسبي بين السعر المتوقع في ظل التحرير (الجزئي أو الكلي) في سنة ٢٠٠٢، والسعر المتوقع في سنة ٢٠٠٢ فيما لو لم يتم تحرير التجارة في كل من السلع الزراعية والسلع الصناعية معاً.

المصدر: توزيع تكراري لبيانات الجدول رقم (٣ ـ ٤) في: المصدر نفسه، ص ٩٤.

الجدول رقم (٣ ـ ٥)

توزيع مكاسب الدول الصناعية المتقدمة من تحرير التجارة

(نسب مئوية)

الدولة/ الاقليم	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية	نجوين وزملاؤه (١٩٩١)	نجوين وزملاؤه (١٩٩٣)
الاتحاد الأوروبي	٤٤	٣٨	٢٧,٥	٤٤,١
الولايات المتحدة الامريكية	٢٦	١٤,٧	٣٥,٥	٢٦,٢
اليابان	١٩,٥	٢٢,٤	٢٧,٥	١٩,٤
بقية أوروبا الغربية	٥,٧	٢٠,٤	٤,٠	٥,٨
كندا واستراليا ونيوزيلندا	٤,٣	٤,٥	٥,٣	٤,٤
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

المصادر: محسوب من بيانات من مصادر الجداول (٣ ـ ٢) و (٣ ـ ٣)، ما عدا العمود الثاني فهو مستخرج من بيانات منشورة في: *Financial Times*, 16/11/1993, p.15.

المـراجــع

١ ـ العربيـة

كتب

الإمام، محمد محمود. **مستقبل التنمية العربية والعمل الاقتصادي العربي المشترك.** الكويت: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٣.

حشاد، نبيل. **الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية.** الكويت: [د. ن.]، ١٩٩٤. (سلسلة رسائل البنك الصناعي؛ ٤٢)

عبد الله، اسماعيل صبري. **توصيف الأوضاع العالمية المعاصرة.** القاهرة: منتدى العالم الثالث، مكتب الشرق الأوسط، ١٩٩٩. (أوراق مصر ٢٠٢٠؛ العدد ٣)

العيسوي، ابراهيم. **تحرير الاقتصاد ودور الدولة في تحقيق التنمية في الوطن العربي.** الكويت: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٢. (سلسلة كتيبات المحاضرات العامة؛ ٣)

ـــــ. **التنمية في عالم متغير.** القاهرة: دار الشروق، ٢٠٠٠.

ـــــ. **حول مستقبل التخطيط في الأقطار العربية.** الكويت: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٤. (سلسلة كتيبات المحاضرات العامة؛ ٦)

ـــــ (محرر). **الخبرة التنموية للدول الآسيوية حديثة التصنيع وإمكانية الاستفادة منها لمصر.** القاهرة: معهد التخطيط القومي، ١٩٩٢. (قضايا التخطيط والتنمية في مصر؛ ٧٣)

دوريات

ابراهيم، حسن. «السوق العربية المشتركة كمدخل للتكامل الاقتصادي العربي وأساس التكتل الاقتصادي العربي.» **مجلة الوحدة الاقتصادية العربية**: السنة

١١، العدد ١٩، كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩.

الأهرام: ٣/١/١٩٩٤؛ ٩/١/١٩٩٤؛ ١٩/١/١٩٩٤؛ ٢١/١/١٩٩٤؛ ٢٨/١/١٩٩٤؛ ٢١/١٠/١٩٩٤، و١١/٣/١٩٩٩.

الأهرام الاقتصادي: ٣١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٤؛ ٢٦ أيار/مايو ١٩٩٤؛ ٥ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٤، و١ آذار/مارس ١٩٩٩.

سليمان، معتصم رشيد. «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى: عامان من التطبيق: بحث تقويمي لمدى التنفيذ من قبل الدول العربية الأعضاء في المنطقة.» **شؤون عربية**: العدد ١٠٠، كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩.

سيد أحمد، محمد. «معضلات عصرية: المجتمع المدني ضد منظمة التجارة.» **الأهرام**: ٢/١٢/١٩٩٩.

عبد الرسول، رجاء. «نحن والجات.» **الأهرام الاقتصادي**: ٣١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٤.

عبد الفتاح، عبد الفتاح محمد. «العرب والجات.» **الأهرام الاقتصادي**: ٢٦ أيار/مايو ١٩٩٤.

العيسوي، ابراهيم [وآخرون]. «ندوة «مؤتمر منظمة التجارة العالمية في سياتل».» أدار الحوار محمود عبد الفضيل. **المستقبل العربي**: السنة ٢٣، العدد ٢٥٦، حزيران/يونيو ٢٠٠٠.

القبس: ٢٤/٣/١٩٩٤، و١٦/١١/١٩٩٤.

«قمة سياتل ومصير منظمة التجارة العالمية.» (ملف خاص). **السياسة الدولية**: السنة ٣٦، العدد ١٣٩، كانون الثاني/يناير ٢٠٠٠.

كامل، عمر عبد الله. «الاقتصاديات العربية وحقيقة خسائر ما بعد الجات.» **الأهرام الاقتصادي**: ٥ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٤.

مصطفى، مصطفى أحمد. «الجات: من الاتفاقية إلى المؤسسة الدولية متعددة الأطراف.» **المجلة المصرية للتنمية والتخطيط**: السنة ٢، العدد ١، حزيران/يونيو ١٩٩٤.

منصور، محمد ابراهيم. «النظام التجاري العالمي والقيود المفروضة على الصادرات الصناعية لدول مجلس التعاون الخليجي.» **المجلة العربية للدراسات الدولية**: العدد ١، شتاء ١٩٩٤.

النجار، سعيد. «اتفاقية الجات والبلاد النامية.» **الأهرام**: ٢١/١/١٩٩٤.

ـــــ. «الجات وتحرير التجارة الدولية (٤).» **الأهرام**: ١١/٢/١٩٩٤.

النشرة الاقتصادية (البنك الأهلي المصري): السنة ٤٦، العدد ١٣، ١٩٩٣.

ندوات، مؤتمرات

الاجتماع القطاعي بين جامعة الدول العربية والأمم المتحدة حول التجارة والتنمية، القاهرة، ٨ ـ ١١ حزيران/يونيو ١٩٩٨.

التعاون الاقتصادي العربي بين القطرية والعولمة. تحرير خالد الوزني. بيروت: المؤسسة العربية للدراسات والنشر، ٢٠٠٠.

تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الاقتصادية العربية: تحليل اتفاقات منظمة التجارة الدولية والتجارة العربية الحرة، القدرة التنافسية على مستوى المشروع، دور الدولة والتعاون العربي في رفع القدرة التنافسية. تحرير مهدي الحافظ. بيروت: دار الكنوز الأدبية، ٢٠٠٠.

جامعة الدول العربية، الأمانة العامة. التقارير المقدمة إلى الدورة السادسة والستين للمجلس الاقتصادي والاجتماعي، دمشق، ١١ ـ ١٤ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠.

العرب والعولمة: بحوث ومناقشات الندوة الفكرية التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية. تحرير أسامة أمين الخولي. بيروت: المركز، ١٩٩٨.

العولمة والتحولات المجتمعية في الوطن العربي: ندوة (مهداة إلى سمير أمين). تحرير عبد الباسط عبد المعطي. القاهرة: مكتبة مدبولي، ١٩٩٩.

٢ ـ الأجنبيـة

Books

Adedeji, Adebayo and Timothy M. Shaw (eds.). *Economic Crisis in Africa: African Perspectives on Development Programs and Potentials*. Boulder, Colo: Lynne Rienner Publishers, 1985.

Appelbaum, Richard P. and Jeffrey Henderson (eds.). *States and Development in the Asian Pasific Rim*. Newbury Park, Calif.: Sage Publications, c1992.

Banuri, Tariq (ed.). *Economic Liberalization: No Panacea: The Experiences of Latin America and Asia*. Oxford: Clarendon Press; New York: Oxford University Press, 1991. (Studies in Development Economics)

Bradford, Colin and N. Chakwin. *Alternative Explanations of the Trade-Output Correlation in the East-Asian Economies*. Paris: OECD Development Centre, 1993. (Technical Papers; no. 87)

Collins, S. and B. P. Bosworth (eds.). *The New GATT: Implications for the United States*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994. (Brookings Occasional Papers)

De Melo, Jaime and David Tarr. *A General Equilibrium Analysis of US Foreign Trade Policy*. Cambridge, Mass: MIT Press, c1992.

Deardorff, A.V. and R. M. Stern. *Computational Analysis of Global Trading Arrangements.* Ann Arbor: University of Michigan Press, 1990.

Dervis, Kemal, Jaime De Melo and Sherman Robinson. *General Equilibrium Models for Development Policy*. With a foreword by Hollis Chenery. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1982. (A World Bank Research Publication)

Evans, P. and J. Walsh. *The EIU* [Economist Intelligence Unit] *Guide to the New GATT*. London: EIU, 1994.

Feenstra, Robert C. (ed.). *Trade Policies for International Competitiveness.* Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1989. (A National Bureau of Economic Research Conference Report)

GATT. *GATT: What it is, What it Does?*. Geneva: GATT, 1991.

———. *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*. Geneva: GATT Secretariat, 1994.

Goldin, Ian, Odin Knudsen and Dominique van der Mensbrugghe. *Trade Liberalisation: Global Economic Implications*. Paris: OECD; Washington, D.C.: World bank, 1993.

Goldin, Ian and Odin Knudsen (eds.). *Agricultural Trade Liberalization: Implications for Developing Countries*. Paris: OECD; Washington, D.C.: World Bank, 1990.

Grossman, G. and E. Helpman. *Innovations and Growth in the Global Economy*. Cambridge, Mass: MIT Press, 1991.

Harris, Richard G. and David Cox. *Trade, Industrial Policy, and Canadian Manufacturing*. Toronto: Ontario Economic Council, [1984]. (Ontario Economic Research Study; 31)

IMF. *Direction of Trade Statistics Yearbook*. (1993 and 1998).

———. *World Economic Outlook, May 1999*. Washington, D.C.: IMF, 1999. (World Economic and Financial Surveys)

Killick, Tony. *The Adaptive Economy*. Washington, D.C.: World Bank, c1993. (EDI Development Studies)

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). *Costs and Benefits of Protection*. Paris: OECD, 1985.

Oxley, Alan. *The Challenge of Free Trade*. New York: St. Martin's Press, 1990.

Raghavan, Chakravarthi. *Recolonization, GATT, the Uruguay Round and the Third World*. Foreword by Julius Nyerere. London: Atlantic Highlands, N.J.: Zed Books; Penang, Malaysia: Third World Network, c1990.

Rode, Reinhard (ed.). *GATT and Conflict Management: A Transatlantic Strategy for a Stronger Regime*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1990.

Rodrik, Dani. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work.* Washington, D.C.: Overseas Development Council, 1999. (Policy Essay; no. 24)

Shafaeddin, Mehdi. *How Did Developed Countries Industrialize? The History of Trade and Industrial Policy: The Cases of Great Britain and the USA.* Geneva: UNCTAD, 1998. (UNCTAD: Discussion Paper; no. 139)

Singh, Agit. *Global Economic Trends and Social Development.* Geneva: UNRISD, 2000. (Occasional Paper Series; 9)

Srinivasan, T.N. and John Whalley (eds.). *General Equilibrium Trade Policy Modeling.* Cambridge, Mass.: MIT Press, ©1986.

Stevens, C. *After the GATT Uruguay Round: Implications for Developing Countries.* [U. S.]: Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex, 1994. (IDS Policy Briefing Paper)

UNCTAD. *Trade and Development Report, 1994.* New York; Geneva: UN, 1994.

———. *Trade and Development Report, 1999.* Downloaded from UNCTAD Web Site: www.unctad.org.

UNDP. *Human Development Report, 1999.* Downloaded from UNDP Web Site: www.undp.org.

Wade, R. *Governing the Market - Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990.

Whalley, John (coordinator). *The Uruguay Round and Beyond: The Final Report from the Ford Foundation Supported Project on Developing Countries and the Global Trading System.* Ann Arbor: University of Michigan Press; Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan, 1989.

World Bank. *World Development Report, 1999/2000: Entering the 21st Century.* Washington, D.C.: The Bank, 1999.

WTO. *Annual Yearbook, 2000.* Downloaded from the Organization's Web Site: www.wto.org.

Periodicals

Africa Recovery: vol. 14, no. 1, April 2000.

Arab Times: 11 November 1994.

Balls, Edward. «Developing Countries Ponder the Fruits of Trade Accord.» *Financial Times:* 16/12/1993.

Broadman, H.G. «GATS: The Uruguay Round Accord on International Trade and Investment in Services.» *World Economy:* vol. 17, no. 3, May 1994.

Economist: 18-24 December 1993; 27 November 1999, and 26 August 2000.

Financial Times: 16/12/1993; 18-19/12/1993, and 23/9/1994.

GATT. «The Final Act of the Uruguay Round–Press Summary, News of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations.» (NUR 080, 15 December 1993). Also Published in: *World Economy:* vol. 17, no. 3, May 1994.

International Herald Tribune: 17/12/1993; 12-13/2/1994 and 3/10/1994.

Khan, K. M. «Developing Countries and the Uruguay Round.» *Law and State:* vol. 48, 1993.

Lalle, S. «Understanding Technology Development.» *Development and Change:* vol. 24, 1993.

Nguyen, T., C. Perroni and R. Wigle. «An Evaluation of the Draft Final Act of the Uruguay Round.» *Economic Journal:* vol. 103, no. 421, 1993.

———. «The Value of an Uruguay Round Success.» *World Economy:* vol. 14, no. 4, December 1991.

Shaalan, Abd al-Shakoor. «The Costs of Doing Business.» *Al-Ahram Weekly:* 27 January-2 February 2000.

South Letter (South Center): vol. 1, no. 30, 1998, and vol. 3, no. 34, 1999.

St. Clair, J. «Seattle Diary.» *New Left Review:* no. 238, 1999.

Tabb, W. K. «After Seattle: Understanding the Politics of Globalization.» *Monthly Review:* vol. 51, no. 10, March 2000.

———. «Are New Trade Wars Looming.» *Monthly Review:* vol. 51, no. 6, November 1999.

———. «The World Trade Organization? Stop World Take over.» *Monthly Review:* vol. 51, no. 8, January 2000.

Wade, R. and F. Veneroso. «The Gathering World Slump and the Battle over Capital Controls.» *New Left Review:* no. 231, September - October 1998.

Wolf, Martin, «Doing Good, Despite Themselves.» *Financial Times:* 16/12/1993.

Papers

Francois, J. [et al.]. «Economy - Wide Effects of the Uruguay Round.» (GATT Background Paper, December 1993).

Conferences

28th Session of ECLAC, Mexico City, 3-7 April 2000. Downloaded from ECLAC's Web Site: www.eclac.cl.

فهــرس

ـ أ ـ

الاتحــــاد الأوروبي: ٢٩، ٣٩، ٤٢، ٤٤، ٦٩، ٧٨، ٨٥، ٩٨ ـ ١٠٠، ١٠٣، ١٢٠، ١٧١، ١٨١، ١٨٩، ٢٠٦

اتفاق الإجراءات الوقائية: ٦١، ٧١، ٧٢، ١٠٧

اتفاق تحرير التجارة في تقانة المعلومات: ١٧٠

الاتفاق حول تراخيص الاستيراد: ٦١، ٧٧

الاتفاق حول التقييم الجمركي: ٦١، ٧٧

الاتفاق حول فحص البضائع قبل الشحن: ٦١، ٧٧، ٧٨

الاتفاق حول قضايا التجارة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية (TRIMS): ٥٨، ٦١، ٨٣، ٨٤، ١١٥، ١٢٦، ١٣٣، ١٦٩

الاتفاق حول قضايا التجارة المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS): ٥٨، ٦١، ٨٥، ٨٦، ١١٥، ١٢٦، ١٢٨، ١٦٠

الاتفاق حول قواعد منشأ السلع: ٦١، ٧٨

اتفاق الدعم: ٢١، ٦١، ٧٤ ـ ٧٦، ٩٦، ١٠٦، ١٤١

الاتفاق الرباعي بين الولايات المتحدة وكندا والاتحاد الأوروبي واليابان: ٦٩، ١٠٤

اتفاق الزراعة: ٦٠، ٦٦، ٧٦، ٩٥، ١٠٦، ١٠٧، ٢٢٢

الاتفاق العام للتجارة في الخدمات (GATS): ٥٨، ٦١، ٧٩ ـ ٨٤، ٩٥، ١٢٦، ١٣٣

اتفاق القيود الفنية على التجارة: ٢١، ٦١، ٦٧، ٧٦، ٧٧

اتفاق المعونة الغذائية: ١٢٧

اتفاق مكافحة الإغراق: ٢١، ٦١، ٧٢، ٧٦، ١٠٦، ١٦٩

اتفاق المنسوجات والملابس: ٦٧، ٦٨، ٩٥

اتفاقات «بريتون وودز» (١٩٩٤): ٢٦

الاتفاقات الثنائية: ٣٧، ٤٤، ٥١، ١٦١

الاتفاقات الجمعية: ٣٥، ٨٦، ٨٧، ٩٥، ١٣٠

الاتفاقات متعددة الأطراف: ٢١، ٣٥، ٥٩، ٨٦، ٨٨، ١٣٠

اتفاقية الألياف المتعددة (١٩٦١): ٢١، ٣٤، ٣٩، ٦٧، ٦٨، ١٠٦، ١٩٦

اتفاقية تحرير الخدمات المالية: ١٥٦، ١٧٠

اتفاقية التدابير الصحية: ١٦٩

اتفاقية تسوية المنازعات: ٨٩، ٩٩، ١٦٨

ـ هيئة فض المنازعات: ٨٨، ٩٠

الاتفاقية الخاصة بإقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى: ١٦١ ـ ١٦٣، ٢٠٤

اتفاقية خدمات الاتصالات الأساسية: ١٦٩

اتفاقية السوق العربية المشتركة: ١٦٢، ١٦٣

اتفاقية الصحة النباتية: ١٦٩
الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات)
- جولة الأوروغواي (١٩٩٤): ١٣، ١٥، ٢٠، ٢١، ٢٩، ٣٠، ٣٣ - ٣٥، ٣٧، ٣٨، ٤٩ - ٥٣، ٥٧، ٦٠، ٦٩، ٧٠، ٧٣، ٧٨، ٧٩، ٨٥ - ٨٧، ٨٩، ٩٣، ٩٤، ٩٦ - ٩٨، ١٠١ - ١٠٥، ١٠٩ - ١١٢، ١١٤ - ١٢٠، ١٢٢، ١٢٧، ١٣٠، ١٣٧، ١٣٨، ١٦٧، ١٦٨، ١٧٠، ١٧٨، ١٨١، ١٨٨، ١٩١ - ١٩٥، ١٩٩ - ٢٠١، ٢٢١
- جولة طوكيو (١٩٧٣ - ١٩٧٩): ٢١، ٢٥، ٣٥، ٥٢، ٨٦
اتفاقية لومي: ٤٠، ١٢٨
اجتماع مجموعة السبع والسبعين (٢٠٠٠: هافانا): ٢٠٤
الاجتماع المشترك لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي (٢٠٠٠: واشنطن): ٢٠٤
اجتماع المنتدى الاقتصادي العالمي (٢٠٠٠: دافوس): ٢٠٤
الإجراءات الرمادية: ٣٨، ٣٩، ٥٩، ٧١، ٩٦، ١٠٧، ١٩٦
الإجراءات السعرية: ١٠٨
الإجراءات الوقائية: ٢٤، ٣١، ٣٢، ٣٨، ٦٩، ٧١، ٧٢، ٩٦، ١٠٦، ١٠٧، ١٤٦، ١٥٠، ١٩٦
الأزمة المالية الآسيوية (١٩٩٧): ١٠، ١٧٣، ١٧٥، ١٧٩ - ١٨٢، ١٨٤ - ١٨٦، ٢٠٤، ٢٢١
الاستثمارات الأجنبية: ٣٤، ٥٣، ٥٤، ٨١، ٨٣، ٨٤، ٩٤، ١٠٩، ١٢٢، ١٣٠، ١٣٣، ١٤٠، ١٥٥، ٢٠٣، ٢١٢
الاشتراكية: ٢٠٨، ٢٠٩
إعلان مراكش (١٩٩٤): ٥٩، ٦٠، ٩٦، ١٠٨، ١٤٧، ١٥٢، ١٦٥، ١٧٠
الاقتصاد الرأسمالي: ١٨٤
الاقتصاد العالمي: ٢٨، ١١٨، ١٢٢، ١٧٣، ٢٠٨
الاقتصاد الوطني: ١٣٥، ١٣٦، ١٨٤، ١٨٥، ٢٠٨، ٢١٧، ٢٢٠، ٢٢١، ٢٢٣
الأمم المتحدة: ٨٧
انهيار النظام الاشتراكي: ٥٣، ٢٠٧
أوكسلي، ألان: ٢٩، ٤١

- ب -

برامج التثبيت الاقتصادي والتكيف الهيكلي: ٣٠، ٤٥، ٥٠، ٧١، ١٣٦، ١٤٠، ١٤١، ١٤٩، ١٧٤، ١٨٥، ١٩٥، ٢٠٣، ٢٠٨، ٢١٧، ٢٢١
البطالة: ٩٩، ١٧٧، ١٨٩
البنك الدولي: ١٩، ٢٦، ٥٩، ٦٠، ٨٧، ١١٨، ١٢١، ١٢٦، ١٣٠، ١٣٣، ١٣٧، ١٧٨، ١٨٥، ١٩٤

- ت -

تاندون، ياش: ١٩٩، ٢٠٠
التبعية: ١٤٩، ١٨٣، ٢٠٦، ٢٢٢
التجارة البينية: ٢٨
التجارة الخارجية: ٢١، ٢٢، ٣٥، ٤٥، ١٣٥، ١٨٢
التجارة الدولية: ٩، ١١، ١٥، ٢٠، ٢٢، ٢٥ - ٢٨، ٣١، ٣٣، ٣٧، ٤٤، ٤٥، ٤٧، ٥٤، ٥٧، ٥٨، ٨٣، ٨٥، ٨٦، ٩٣، ٩٧، ٩٨، ١٠١ - ١٠٣، ١٠٧، ١١٧، ١٦٧، ١٦٨، ١٧٠، ١٧٢ - ١٧٤، ١٩٧
التجمعات الاقتصادية الإقليمية: ١٥٢، ٢٠٤، ٢٢١

تحرير التجارة: ١٤، ١٥، ٢٠ ـ ٢٢، ٢٦، ٣٠، ٣١، ٣٦ ـ ٣٨، ٤١، ٤٥ ـ ٤٨، ٥٠، ٥٢، ٥٨، ٧١، ٧٨، ٧٩، ٨٧، ٩٣ ـ ٩٦، ١٠٢، ١١١ ـ ١٢١، ١٢٦، ١٣٢ ـ ١٣٤، ١٣٧، ١٣٨، ١٤٠، ١٤٩، ١٦٩، ١٧١، ١٧٣، ١٧٧، ١٨٠، ١٨٤، ١٨٥، ١٨٨، ١٩١ ـ ١٩٤، ١٩٩، ٢٠٥، ٢٢٣
التفاهم حول التجمعات التجارية الإقليمية: ٦١، ٧٩
التكامل الاقتصادي العربي: ١٥١، ١٨٦، ٢٠٣، ٢١٣
التنمية الاقتصادية: ٢٤، ٢٥، ٨٤، ١٠٨، ١٢٨، ١٣٣
التنمية التقانية: ١٣٣
التنمية المستقلة: ١٨٦، ٢٠٦ ـ ٢٠٩، ٢١١، ٢١٢، ٢١٤ ـ ٢١٧، ٢٢٠، ٢٢٢ ـ ٢٢٤
توزيع الدخول: ١٧٣، ١٧٤، ٢٢٣، ٢٢٤

- ج -

جاكسون، جون: ١٠٠، ١٠١
جماعة «التحرك العالمي للشعوب»: ١٨٧

- ح -

الحرب الباردة: ٥٣، ١٨١
حرب الخليج (١٩٩٠ ـ ١٩٩١): ٥٠، ٢٠٧
حرب فييتنام: ١٨٨
الحرية الاقتصادية: ١٤، ٢٠، ٣٧، ٥٠
حقوق الملكية الفكرية: ٢٩، ٣٤، ٤١، ٤٢، ٥٢، ٥٤، ٨٥، ٨٦، ١٤٠، ١٤٦
حماية الصناعات المحلية: ٢٤، ٣١، ٣٧، ٣٨، ٩٦، ١٣١، ٢٠٤
حماية الصناعات الناشئة: ٢٤، ٢٦، ٤٦، ١٠٨
الحواجز التجارية: ٢٦، ٢٩

- خ -

الخصخصة: ٧٦، ٩٦، ١٤٦

- د -

الدول الصناعية الكبرى: ١٤، ١٥، ٢٥، ٢٦، ٢٨، ٣٠، ٣٧ ـ ٤٠، ٤٢، ٤٤ ـ ٤٧، ٤٩ ـ ٥٣، ٩٥، ٩٧، ٩٩، ١٠٣ ـ ١٠٦، ١٣٠، ١٧١، ١٧٨، ١٨٠، ١٩٩، ٢٠٥
الدول المتقدمة: ١٤، ٢٥، ٢٧ ـ ٢٩، ٣١، ٣٤، ٣٦، ٣٧، ٤٥، ٤٦، ٤٩، ٦٠، ٦٣، ٦٧، ٦٩، ٧٠، ٨٤، ٨٦، ٨٩، ٩٤، ٩٥، ١٠٠، ١٠٢، ١٠٣، ١٠٥، ١٠٧ ـ ١١٠، ١١٩ ـ ١٢٢، ١٢٦، ١٢٨، ١٢٩، ١٣٢ ـ ١٣٥، ١٤٧، ١٤٩، ١٥٢، ١٦٩، ١٧٢، ١٧٤ ـ ١٧٧، ١٧٩، ١٨١، ١٨٩ ـ ١٩٨، ٢٠٠ ـ ٢٠٢، ٢١٠، ٢١٢، ٢١٣، ٢٢١
الدول النامية: ١٤، ٢٤ ـ ٣٠، ٣٣، ٣٤، ٣٦، ٣٧، ٣٩، ٤٤، ٤٦ ـ ٥٠، ٥٣، ٦٠، ٦٦ ـ ٦٨، ٧٠ ـ ٧٢، ٧٥، ٨٠ ـ ٨٢، ٨٤، ٨٦، ٨٩، ٩٣ ـ ٩٥، ١٠٠، ١٠٢ ـ ١١٠، ١١٩ ـ ١٢٢، ١٢٦ ـ ١٣٥، ١٤١، ١٤٥ ـ ١٤٧، ١٥٢، ١٦٩، ١٧٢، ١٧٤ ـ ١٧٧، ١٨٠ ـ ١٨٢، ١٨٥، ١٨٦، ١٨٩ ـ ٢٠٣، ٢٠٥ ـ ٢٠٧، ٢٠٩، ٢١٢، ٢١٣، ٢٢١، ٢٢٢
ديردوف، ألان: ١١٥ ـ ١١٧
الديمقراطية: ١٧٨
الديون الخارجية: ٣٠، ١٨٣، ١٨٥، ١٨٦، ١٩٤

- ر -

رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان): ٤٣
رأس المال الأجنبي: ٥٢، ٨١، ١٨٣
روجيرو، ريناتو: ١٧٨
رودريك، داني: ١٧٤، ١٨٥
ريغان، رونالد: ٤٢

- س -

سنج، أجيت: ١٧٦، ١٧٧، ١٨٤
السوق الأوروبية المشتركة: ٣٩، ٤٤
السياسات الحمائية: ٣٧، ٤٥، ٥١

- ش -

شبكة الانترنت: ١٨٧، ١٩٠
الشبكة العالمية لمجموعة الجنوب: ١٩٩
الشبكة العربية للمعلومات الصناعية: ١٥٤
الشركات متعدية الجنسية: ٣٠، ٥١ ـ ٥٣، ٨٦، ١١٨، ١٥٢، ١٥٣، ١٧٤، ١٧٨، ١٧٩، ١٩١، ٢٠٣، ٢١٧ ـ ٢١٩

- ص -

الصادرات الزراعية: ٦٥، ٦٦، ١٣٤
الصادرات الصناعية: ١٠٦
الصناعات البتروكيماوية: ١٣٩
الصناعات المحلية: ١٣٢، ١٧١، ١٩٥، ٢٢٢
الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي: ١٥٧
صندوق النقد الدولي: ١٩، ٢٦، ٥٩، ٦٠، ٨١، ٨٧، ١٣٠، ١٧٥، ١٧٨، ١٨٣ ـ ١٨٥، ١٩٤

- ع -

العمالة: ٤١، ١٩٥، ٢٠٠
العمل الاقتصادي العربي المشترك: ١٥٠ ـ ١٥٣، ١٥٨، ١٥٩، ١٦٣، ١٨٦
العولمة: ١٠، ١١، ١٥٢، ١٥٣، ١٦٧، ١٧٣، ١٧٤، ١٧٦، ١٧٨، ١٧٩، ١٨١، ١٨٤، ١٨٦ ـ ١٨٩، ١٩٢، ٢٠٠، ٢٠٤ ـ ٢٠٩، ٢١١، ٢١٧ ـ ٢٢٠، ٢٢٢ ـ ٢٢٤

- ق -

قاعدة التمكين: ٢٥
قانون التجارة الأمريكي: ٣٨، ٤١، ٨٩، ٩٨، ٩٩، ١٠١، ١٩٦
القطاع الخاص: ١٤٧، ١٤٨، ١٨٥، ٢٠٣
القطاع العام: ١٤٧، ١٤٨
قطاع النقل البحري: ١٥٨
قطاع النقل البري: ١٥٨، ١٧١
قطاع النقل الجوي: ١٥٨
القيود التجارية: ٢٤، ٢٧، ٣٢، ٣٤

- ك -

كلينتون، بيل: ٩٨

- ل -

لجنة المعونات الغذائية: ١٢٧
الليبرالية الاقتصادية: ٢٠، ١٣٠، ١٥١، ١٨٣، ٢٠٣، ٢٠٦، ٢٠٨، ٢٠٩

- م -

الماركسية: ٢٠٨، ٢٠٩
مبدأ التعددية: ٤٣
مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية: ٣٢، ٣٨ ـ ٤٠، ٤٤، ٧٠، ٧٢، ٨٠، ٨٣، ٨٥، ٩٠، ٩٥، ١٢٦، ١٣٦، ١٣٧، ١٥١
مبدأ الشفافية: ٢٢

مبدأ عدم التمييز في المعاملة بين الدول: ٢٢، ٣٩، ٤٠، ١٣٦
مبدأ المعاملة الخاصة والمتميزة للدول النامية: ٤٥، ٤٨ ـ ٥٠، ٦٠، ٧٧، ١٣١، ٢٠٠، ٢٢١
مبدأ المعاملة القومية: ٢٣، ٨٢، ٨٣، ٨٥، ١٣٦
مجلس التعاون لدول الخليج العربية: ١٣٧
مجموعة الخمس عشرة: ٢٠٥
ـ قمة المجموعة (١٠: ٢٠٠٠: القاهرة): ٢٠٥
مجموعة الكوميسا: ٢٠٤
محمد، مهاتير: ١٨١
مركز الاقتصادات الدولية (استراليا): ١١٦
مركز دراسات الوحدة العربية: ٩
مشروع إقامة قواعد معلومات عربية إلكترونية: ١٥٤، ٢٠٣
مشروع إنشاء جامعة عربية للدراسات العليا والبحوث: ١٥٨، ١٥٩
مشروع إنشاء مؤسسات للاستيراد الجماعي: ١٥٩
مشروع تكوين بنك معلومات عربي: ١٥٤
المعهد العربي للإحصاء: ١٦٠
المعهد العربي للتخطيط: ١٦٠
المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف: ٢٠، ٢١، ٢٥، ٢٦، ٥٧، ٥٩، ٩٧، ١٨٧
الملكية الفكرية: ٥٣، ٨٥، ٨٦، ١٠٩، ١٢٢، ١٣٠، ١٧٨
المنافسة الأجنبية: ٣٨، ٤٤، ٧٧، ١٠٣، ١٣٤، ٢٢١
المنافسة الاحتكارية: ١١٣، ١١٨
المنافسة الدولية: ٢٠، ٣٧، ١٣٥، ١٤٦
المنافسة المحلية: ١٥٠
المنتجات الزراعية: ٦٤، ١٠٦، ١٠٧، ١٢١، ١٢٦ ـ ١٢٨، ١٣٦، ١٤٦
منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي (APEC): ٤٣
منطقة التجارة الحرة لشمال أمريكا (نافتا): ٤٣، ٧٨، ٩٩
منظمات المجتمع المدني: ١٨٧، ١٩٠
منظمة أوكسفام (Oxfam): ١٨٧
منظمة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA): ٤٣
منظمة التجارة العالمية: ١٠، ١١، ١٣، ٢٠، ٣٤، ٣٥، ٥٧ ـ ٥٩، ٦٢، ٦٥، ٦٨، ٧٠ ـ ٧٥، ٧٨، ٧٩، ٨١ ـ ٨٩، ٩٤، ٩٦، ٩٧، ٩٩ ـ ١٠٢، ١٠٨، ١٠٩، ١١٥، ١٢٥، ١٢٦، ١٢٩، ١٣٠، ١٤٧، ١٥٣، ١٦٠، ١٦٧، ١٦٨، ١٧٠ ـ ١٧٢، ١٧٤، ١٧٦، ١٧٨، ١٧٩، ١٨٧، ١٨٨، ١٩١ ـ ١٩٨، ٢٠٠ ـ ٢٠٣، ٢٠٥، ٢٠٦، ٢١٣، ٢١٧، ٢٢١، ٢٢٢
ـ الاجتماع الوزاري (١: ١٩٨٦: سنغافورة): ١٦٨، ١٧٠، ١٩٣
ـ ـ (٢: ١٩٩٨: جنيف): ١٦٨
ـ ـ (٣: ١٩٩٩: سياتل): ١١، ١٦٥، ١٦٨، ١٦٩، ١٧٣، ١٧٩، ١٨٧ ـ ١٩٣، ١٩٨، ١٩٩، ٢٠٤، ٢٢١
ـ الأمانة العامة: ٨٨، ١٩٩
ـ اللجان الفرعية: ٨٨
ـ ـ لجنة التجارة والتنمية: ٨٨
ـ ـ لجنة الشؤون الإدارية والمالية: ٨٨
ـ ـ لجنة قيود ميزان المدفوعات: ٨٨
ـ ـ لجنة الميزانية: ٨٨
ـ المجلس العام: ٨٨ ـ ٩٠
ـ ـ لجان فض المنازعات: ٩٠، ١٠١
ـ المجلس الوزاري: ٨٨
منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD): ٤١، ٤٤، ١١٨، ١١٩، ١٢١، ١٢٦، ١٣٣، ١٣٧، ١٧٦، ١٧٧

منظمة الدول المصدرة للنفط (أوبك): ٩٩
المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO): ٨٥
المنظمة العربية للتنمية الإدارية: ١٦٠
المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين: ١٥٤، ١٥٧
منظمة «المواطن العام»: ١٨٧
مهاتير محمد انظر محمد، مهاتير
مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): ٢٧، ٤٤، ٤٦، ٧٢، ١٢٨
- اجتماع المؤتمر (٩: ١٩٩٦: جنوب أفريقيا): ١٨١
- - (١٠: ٢٠٠٠: بانكوك): ٢٠٤
مور، مايك: ١٧٩
مؤسسات التمويل الدولية: ١٦٠
ميزان المدفوعات: ٢٢، ٢٤، ٢٥، ١٠٨، ١٤١، ١٧٥

- ن -

نجوين، ترونغ: ١١٩
النظام التجاري الدولي: ٢٦، ٥١، ٥٣، ٩٤، ١٠١، ١٠٢، ١٠٩، ١٧٠، ١٧٨، ١٨٩، ١٩٢، ٢٠١، ٢١٣
نظام تقسيم العمل الدولي: ٤٥، ٤٨، ١٢١، ١٤٥، ١٤٩، ١٥٣، ٢١٧، ٢٢٢
نظام الحصص الكمية: ٢٢، ٣٩، ٤٠
النظام الرأسمالي العالمي: ١٨٠، ١٩١، ١٩٤، ١٩٥، ٢٠٧، ٢١٧، ٢١٩، ٢٢١
النظام العالمي الجديد: ٢٧، ٥٠، ٩٧، ٢٠٧
النظام العام للتفضيلات: ٢٥، ٤٩، ٧٨، ١٠٨، ١٢٨، ١٣٩
نظام العقوبات التجارية: ٤٢
النمو الاقتصادي: ١٤، ٤٥ - ٤٨، ١٢٠، ١٣٣، ١٤٩، ١٧٤، ١٨٠، ١٨٢، ١٨٥، ١٩٥، ٢٠٩، ٢١٥
النمور الآسيوية: ١٢١، ١٣٤، ١٨٢ - ١٨٤، ١٨٦

- هـ -

هوسوكاوا (رئيس الوزراء الياباني): ٩٨

- و -

الوحدة العربية: ١٥٢

د. ابراهيم العيسوي

- ولد في دمياط، في مصر، عام ١٩٤١.
- حصل على بكالوريوس التجارة (اقتصاد) من جامعة القاهرة عام ١٩٦٢، وعلى شهادة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة اكسفورد في بريطانيا عام ١٩٦٩.
- اشتغل بالتدريس في جامعة اكسفورد (١٩٦٩ ـ ١٩٧٢)، وفي كلية الزراعة في جامعة الأزهر (١٩٧٢ ـ ١٩٧٥)، وعمل في معهد التخطيط القومي منذ عام ١٩٧٥ حتى أصبح مديراً لمركز الأساليب التخطيطية ثم مديراً لمركز التخطيط العام.
- شغل منصب وكيل المعهد العربي للتخطيط في الكويت في الفترة (١٩٩١ ـ ١٩٩٥).
- يتولى مهمة الباحث الرئيسي لمشروع الدراسة المستقبلية «مصر ٢٠٢٠» التي ينفذها منتدى العالم الثالث في القاهرة (١٩٩٨ ـ ٢٠٠٠).
- من مؤلفاته: **التحليل الاقتصادي الرياضي** (١٩٧٨)؛ **القياس والتنبؤ في الاقتصاد** (١٩٧٨)؛ **مستقبل مصر** (١٩٨٣)؛ **في إصلاح ما أفسده الانفتاح** (١٩٨٤)؛ **انفجار سكاني أم أزمة تنمية؟** (١٩٨٥)؛ **الدعم** (١٩٨٦)؛ **المأزق والمخرج** (١٩٨٧)؛ **نحو خريطة طبقية لمصر** (١٩٨٩)؛ **المسار الاقتصادي في مصر وسياسات الإصلاح** (١٩٨٩)؛ **قياس التبعية في الوطن العربي** (١٩٨٩)؛ **تحرير الاقتصاد ودور الدولة في تحقيق التنمية في الوطن العربي** (١٩٩٢)؛ **نحو تطوير النماذج التخطيطية في الوطن العربي** (١٩٩٣)؛ **حول مستقبل التخطيط في الأفكار العربية** (١٩٩٤)؛ **نموذج النمور الآسيوية والبحث عن طريق للتنمية** (١٩٩٤)؛ **السيناريوهات** (١٩٩٨)؛ **التنمية في عالم متغير** (٢٠٠٠)، **والدراسات المستقبلية ومشروع مصر ٢٠٢٠** (٢٠٠٠)؛ إضافة إلى مجموعة من الأبحاث في عدد من الكتب والمجلات العربية والأجنبية.

الطبعة الثالثة
مزيدة ومنقحة

الثمن: ٨
أو م

مركز دراسات الوحدة العربية

بناية «سادات تاور» شارع ليون ص.ب: ٦٠٠١ ـ ١١٣
الحمراء ـ بيروت ٢٠٩٠ ١١٠٣ ـ لبنان
تلفون: ٨٦٩١٦٤ ـ ٨٠١٥٨٢ ـ ٨٠١٥٨٧
برقياً: «مرعربي» ـ بيروت
فاكس: ٨٦٥٥٤٨ (٩٦١١)
e-mail: info@caus.org.lb
Web Site: http://www.caus.org.lb